TEMA V

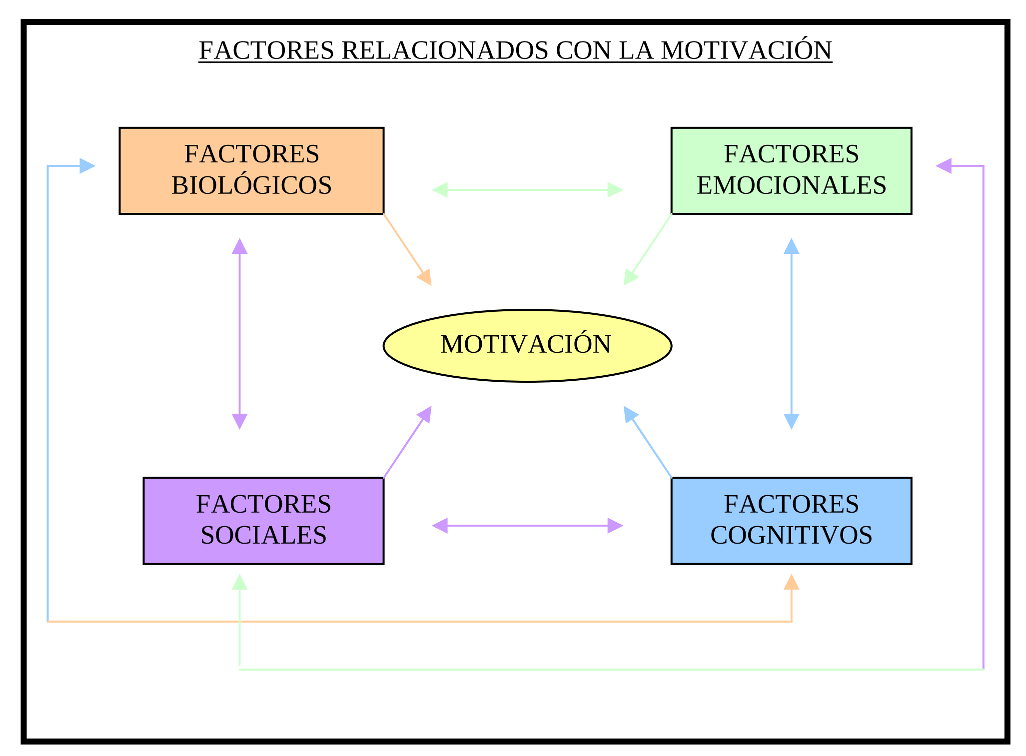
LA MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE

En el ámbito de la actividad física y el deporte la motivación ha sido siempre uno de los procesos psicológicos más estudiados por los investigadores, ya que, en muchas ocasiones, explica y justifica la iniciación, la orientación, el mantenimiento y el abandono de la práctica deportiva. De hecho, la adaptación del deportista a las situaciones de extrema dureza física y mental, el afrontamiento positivo de la tensión y la angustia que entraña la competición o, simplemente, las continuas renuncias que impone la práctica deportiva, no podrían llegar a entenderse sin hacer mención específica a este término. Como señala Dosil (2004), la motivación viene a ser como el *motor* que permite al deportista *"seguir adelante"*, *"sacar fuerzas de flaqueza"* y hacer frente a las múltiples exigencias de la actividad deportiva. Por ello, los entrenadores, técnicos y directivos intentan siempre que los deportistas estén altamente motivados, y éstos, a su vez, procuran motivarse al máximo para poder obtener el mejor resultado posible.

Puesto esto de relieve, podemos comenzar diciendo que el término <<motivación>> es un vocablo que hunde sus raíces en el verbo latino *movere*, que significa *mover*, un significado etimológico que nos da la primera pista para entender un concepto íntimamente ligado a un estado o proceso interno capaz de activar, dirigir y mantener la conducta hacia un objetivo. En efecto, en el ámbito de la actividad física y el deporte la motivación ha de ser considerada como el producto de un conjunto de variables sociales, ambientales e individuales que determinan la elección de una determinada disciplina deportiva, la intensidad en la práctica de la misma y, en último término, el rendimiento. Vallerand y Thill (1993), por ejemplo, tienen muy clara esta circunstancia cuando, en su *Introduction to the concept of motivation*, recuerdan que esta variable psicológica no es sino un constructo hipotético que describe las fuerzas internas y/o externas que producen la iniciación, dirección, intensidad y persistencia de la conducta.

De Diego y Sagredo (1992), por su parte, también contribuyen al esclarecimiento de este controvertido concepto cuando, *jugando con ventaja*, afirman que la motivación es un complejo proceso que siempre muestra dos

caras: 1) la de *impulso*, referida a los componentes energéticos del proceso (cómo está de activado el deportista, cuánto esfuerzo emplea en conseguir un determinado objetivo, cómo la actuación se ve afectada si el nivel de activación es superior o inferior al adecuado, etc.); 2) la de *necesidad*, relacionada con los componentes direccionales del mismo, es decir, con las metas y objetivos que se ha marcado previamente el deportista. De hecho, al considerar ambas vertientes (impulso y necesidad), el término <<motivación>> no sólo se entiende mejor sino que también sirve de guía al especialista en la ardua tarea de tratar de regular la motivación de los deportistas, activando adecuadamente su conducta (valor energético, de impulso) y orientándola (valor direccional, de necesidad).



Fuente: Escartí y Cervelló (1994)

En definitiva, pues, se puede decir que <<motivación>> es un término global que se utiliza para definir el complejo proceso psicológico que determina la dirección y la intensidad del esfuerzo, un proceso marcadamente individual en el que influyen factores de diversa índole (biológicos, sociales, cognitivos, emocionales, etc.) que es aprovechado con relativa frecuencia para explicar el

comportamiento de las personas cuando practican actividad física o deporte. En concreto, la dirección del esfuerzo*"se refiere a si el sujeto busca, se aproxima o se siente atraído por ciertas situaciones"* –por ejemplo, cuando un entrenador se inscribe y asiste a un cursillo de perfeccionamiento-; mientras que la intensidad del esfuerzo hace referencia *"a la cantidad de empeño que una persona emplea en una situación determinada"* –por ejemplo, un jugador de baloncesto que, aún no pudiendo entrenar los mismos días que sus compañeros, se esfuerza al máximo en cada sesión de entrenamiento- (Weinberg y Gould, 1996, p. 64).

Por decirlo de otro modo, la motivación, como cualquier otra variable psicológica, varía tanto a nivel interpersonal como intrapersonal, es decir, que difiere de unas personas a otras y puede alterarse en la misma persona, siempre dependiendo de las experiencias previas, de las circunstancias ambientales y del momento anímico en el que se encuentre el sujeto. De hecho, hasta en los grupos deportivos más cohesionados se pueden apreciar diferentes tipos y grados de motivación: unos deportistas practican deporte por el placer y la satisfacción que experimentan cuando aprenden algo nuevo, alcanzan un determinado objetivo o se sienten competentes; otros, en cambio, dependen de refuerzos externos tangibles como son el dinero o un trofeo, o intangibles, como el prestigio social y el reconocimiento público, para esforzarse en llevar a cabo buenas actuaciones deportivas. Por ello, habremos de considerar que entre las funciones del psicólogo deportivo está el conseguir regular la motivación de los deportistas y lograr que todos los participantes gocen de un estado de ánimo óptimo a lo largo de toda la temporada. La tarea es complicada, pero, como afirma Dosil, *"se pueden encontrar elementos que den estabilidad y que sirvan de base para que la actividad presente un carácter motivante (p.e., crear un clima de diálogo con los deportistas, tener un espacio adecuado para el entrenamiento, etc.)"* (2004, p. 128).

5.1.- DEFINICIÓN DE MOTIVACIÓN

Aunque hemos intentado explicar la motivación utilizando los términos de Weinberg y Gould referentes a la intensidad y la dirección del esfuerzo, lo cierto es que en la vida cotidiana la palabra motivación se utiliza de muy diferentes maneras. No resulta extraño, por ejemplo, oír decir a entrenadores y directivos que tal o cual deportista *"es una persona muy motivada, realmente ambiciosa"*, dando a entender con esta proclama que la motivación es un rasgo estable de la personalidad y, por tanto, algo inmutable en el tiempo. Tampoco sorprende encontrar deportistas que piensan en la motivación como en un

incentivo ajeno al deporte, como una influencia de origen externo: *"necesito algo que me motive para seguir compitiendo"*, considerando esta variable psicológica como un factor inestable que varía constantemente en función de las recompensas obtenidas. Incluso, hay personas que opinan que la motivación es una consecuencia o una explicación de la conducta: *"lo hice porque lo deseaba y estaba tremendamente motivado"*, demostrando con tal tesis que existe cierta confusión sobre el significado exacto del término, de sus implicaciones y de cómo y de que manera se puede motivar a los deportistas.

Sea como fuere, lo cierto es que no resulta nada fácil dar una definición de <<motivación>> que resulte operativa y que, al mismo tiempo, satisfaga las exigencias teóricas y empíricas de aquellos profesionales que desarrollan su actividad el ámbito de la educación física y el deporte. Primero, porque son muchos los factores relacionados con este complejo proceso psicológico (biológicos, emocionales, sociales, ambientales, etc.); segundo, porque estos factores interactúan entre sí aumentando, manteniendo o disminuyendo de forma totalmente arbitraria la conducta deportiva. Sin embargo, que exista una cierta dificultad para definir de forma operativa e integradora la motivación no quiere decir que este constructo no pueda ser descrito y diferenciado de cualquier otra variable con influencia en la práctica deportiva. Al contrario, cada vez son más los psicólogos del deporte que aceptan y respaldan una perspectiva interaccional de la motivación, una perspectiva en la cual la motivación no depende únicamente de las características del individuo y de las peculiaridades de la situación, sino de una interacción entre ambas.

Debemos, pues, familiarizarnos con la idea de que la motivación *"es una variable psicológica que mueve al individuo hacia la realización, orientación, mantenimiento y/o abandono de las actividades físicas/deportivas, que suele estar determinada por la asociación cognitiva que el sujeto hace de las diferentes situaciones (si es positiva, mayor motivación; si es negativa, menor motivación; si es neutra, dependerá de la construcción cognitiva que realice por la influencia del entorno y de sus propias convicciones), en función de una serie de factores (individuales, sociales, ambientales y culturales)"* (Dosil, 2004, p. 129). En efecto, hoy en día ya nadie cuestiona que la motivación es un proceso psicológico que depende tanto de las características personales y de la preparación física y mental del deportista, como de la influencia de las variables situacionales (calidad de las instalaciones, cohesión del grupo, apoyo de los aficionados, etc.) y de las cogniciones que entran en juego cuando una persona realiza una tarea para la cual es evaluada, entra en competición con otros o intenta lograr cierto nivel de maestría. De hecho, al tener en cuenta estos cuatro factores fundamentales de la motivación (personalidad, preparación, valoración

cognitiva y ambiente), este constructo no sólo se entiende mejor, sino que también permite al investigador tener un conocimiento más exacto de la forma en la que los participantes en actividades físicas y deportivas pueden mantener e incrementar sus niveles de motivación personal.

En este sentido, conviene recordar que la motivación, al igual que el resto de las variables psicológicas que influyen en la actividad física y el deporte, debe poder evaluarse correctamente con objeto de controlar y, si es posible, incrementar su gradación a lo largo del tiempo. Precisamente, la prevención de los posibles déficits de motivación y el mantenimiento de la misma en unos niveles óptimos es uno de los principales retos a los que han de enfrentarse entrenadores, profesores y psicólogos del deporte, ya que, la presencia de esta variable psicológica no sólo incrementa la confianza del deportista en sus posibilidades, disminuye la ansiedad y facilita la concentración en la tarea, sino que también aumenta el disfrute y la satisfacción personal.

DEFINICIONES BÁSICAS DE MOTIVACIÓN	
Vallerand y Thill (1993)	La motivación es un constructo hipotético que describe las fuerzas internas y/o externas que producen la iniciación, dirección intensidad y persistencia de la conducta.
Roberts (1995)	La motivación hace referencia a aquellos factores de la personalidad, variables sociales y/o cogniciones que entran en juego cuando una persona realiza una tarea para la cual es evaluada, entra en competición con otros o intenta lograr un cierto nivel de maestría.
Sage (1997)	La motivación puede definirse simplemente como la dirección e intensidad de la conducta.
Lorenzo (1996)	La motivación es un término de significado muy amplio que puede englobar numerosos aspectos de la conducta... en general, se refiere al <<por qué>> de la *intensidad* y *dirección* del comportamiento.
Cashmore (2002)	La motivación es un estado o proceso interno que activa, dirige y mantiene la conducta hacia un objetivo.

Fuentes: Roberts (1995), Lorenzo (1996) y Dosil (2004)

5.2.- TIPOS DE MOTIVACIÓN

No hace falta insistir demasiado en que la motivación es una variable psicológica, *"un factor disposicional"* (Dosil y Caracuel, 2003), que difiere de unas personas a otras y que, dependiendo de ciertos factores biológicos, sociales y/o ambientales, puede aumentar o disminuir en un mismo individuo. Sin embargo, lo que sí es preciso subrayar es que la complejidad y la mutabilidad de esta variable son de tal magnitud y calado que, a pesar del trabajo y del esfuerzo de muchos teóricos e investigadores, todavía no se ha conseguido dar una respuesta única a qué es la motivación y a cómo actuar sobre ella. De hecho, conocer las fuentes de donde surge esta variable, identificar las características que la diferencian del resto y concretar las influencias que la determinan, se ha convertido en un quehacer prioritario para todas aquellas personas que se esfuerzan por entender y explicar qué función desempeña la motivación en el ámbito de la actividad física y el deporte.

Gutiérrez (2000), por ejemplo, hace una sensata reflexión sobre los estudios realizados en los últimos años acerca de la motivación, concluyendo que los diferentes tipos de motivación identificados por los autores que el ha investigado pueden servir a los estudiosos del tema para conocer mejor las variables individuales, sociales y ambientales que influyen en la elección y en la participación de un individuo en una actividad deportiva concreta. De hecho, entre las diversas clasificaciones estudiadas por este autor, encontramos una cuya mesura y acierto permiten un mejor conocimiento del <<porqué>> unas personas perseveran más que otras en el deporte y <<porqué>> algunos atletas abandonan la práctica deportiva antes de lo que sería deseable. Nos estamos refiriendo, claro está, a aquella clasificación que plantea la existencia de dos tipos fundamentales de motivación: *la motivación intrínseca* y *la motivación extrínseca* (Krane, Greenleaf y Snow, 1997; Valdés, 1998).

Decimos que la motivación es *intrínseca* cuando se practica el deporte por el placer inherente al mismo, es decir, cuando se ejecuta la actividad deportiva en ausencia de refuerzos externos o de esperanza de recompensa (ausencia de incentivos). Pensemos, por ejemplo, en un niño que contempla por primera vez una actividad deportiva espectacular y queda tan impresionado que siente la imperiosa necesidad de integrarla inmediatamente en su vida. A partir de ese instante, todo gira alrededor de dicha actividad y poniéndola en práctica siente un placer enorme que le empuja a reproducirla una y otra vez. No es necesario prometerle ningún premio, ni colmarle de alabanzas, ni siquiera es preciso animarle, el joven aprendiz de deportista disfruta simple y llanamente

practicando deporte. Por decirlo de otro modo, no todo el que lleva a cabo una actividad deportiva lo hace con el ánimo de destacar, ganar o ser el mejor. Es más, si el único objetivo fuera ganar y la continuidad de la acción dependiera del triunfo, posiblemente solo unos pocos seguirían practicando deporte; evidentemente, los ganadores. La motivación espontánea es, pues, una fuerza que se nutre de sí misma y no precisa ni de reforzamientos externos ni de ninguna clase de autoimposición.

Ahora bien, existe otro tipo de motivación intrínseca que no surge de forma espontánea, sino que, más bien, es inducida por nosotros mismos. Es aquella que nos autoimponemos por algún motivo y que exige ser mantenida mediante el logro de resultados. Se trata de una motivación artificiosa que difícilmente se sostiene a menos que se consigan resultados apetecibles. Muchos estudiantes, por ejemplo, renuncian a cursar una carrera que les gusta porque piensan que una vez convertidos en profesionales no ganarán el dinero que desean y se plantean cursar otra licenciatura porque confían en alcanzar un elevado nivel de vida. Su motivación responde a una necesidad completamente ajena a los estudios y se basa en un supuesto totalmente imprevisible: encontrar un buen trabajo y ganar mucho dinero. No sienten necesidad de aprender para colmar un deseo de conocimiento, sino que estudian para terminar la carrera y poder alcanzar un cierto estatus. Por eso, cuando las largas noches de estudio comienzan a resultar interminables, cuando llegan los primeros suspensos, las primeras dudas, este tipo de motivación se resquebraja y es entonces cuando comienzan a recapacitar y posiblemente a arrepentirse de la decisión adoptada.

Pues bien, en el ámbito del deporte también puede suceder lo mismo. Tomemos el ejemplo de un deportista que sufre una lesión y debe iniciar un proceso de recuperación. Se inscribe en un gimnasio y se pone en manos de un profesional que le confecciona un programa de ejercicios. El deportista acude regularmente a realizar el programa, pero no porque sienta la necesidad de entrenarse, sino porque se autoimpone el deber de hacerlo esperando una pronta recuperación. Una vez consumada dicha recuperación, abandona el centro deportivo y sigue con su rutina de vida habitual.

En cuanto a la motivación *extrínseca*, podemos decir que es un tipo de motivación que se asocia habitualmente con deportistas cuya actuación depende de refuerzos que provienen del exterior, refuerzos que resultan imprescindibles para que el atleta en cuestión se esfuerce en entrenar y competir: dinero, becas, trofeos, reconocimiento social, etc. Es, sin duda, el tipo de motivación más débil de todos, el más inestable, ya que no depende del propio deportista sino del criterio de otras personas y de la valoración que hagan del trabajo realizado.

Sería el caso, por ejemplo, de aquellos deportistas que se comprometen a realizar una determinada marca o batir un record a cambio del dinero de un patrocinador. Un caso en el que, desgraciadamente, nunca se va a valorar el trabajo realizado al margen del resultado, ni la satisfacción personal que emana de la práctica deportiva; un caso en el que, por encima de todo, se tiene en cuenta el resultado final, y si éste no es satisfactorio para el sponsor, probablemente retire la ayuda económica.

El deportista vive, pues, con la presión del resultado y si éste no llega, puede llegar a desmoralizarse y perder la motivación interna que le animó desde los inicios de su carrera deportiva. Incluso el propio entrenador puede caer en el error de recordar constantemente al deportista que, si no se cumplen los objetivos marcados, el patrocinador puede cansarse y retirar el dinero. Y no digamos ya la familia, que puede llegar a imponer una presión insostenible al descargar toda la responsabilidad de su futuro económico en los resultados deportivos del atleta. En síntesis, llegamos a una situación en la que el deportista ya no se entrena por el placer de hacerlo, sino por dar satisfacción a terceros. Es, sin duda, una pobre motivación que suele venirse abajo cuando los resultados no son los esperados por los demás.

Así las cosas, podemos afirmar que la motivación intrínseca (interna) es la más potente, estable y duradera de las dos, ya que está controlada por auto-recompensas (disfrute, probarse a uno mismo, experimentar cosas nuevas, autorrealización, etc.); mientras que la motivación extrínseca (externa) varía de recompensas con la misma rapidez con que se consiguen, por lo que ha de ser considerada, a medio plazo, como un tipo de motivación mucho más inestable para el deportista (De Diego y Sagredo, 1992). Pese a todo, ambas suelen convivir en un mismo deportista -por ejemplo, alguien que juega al fútbol porque le gusta y además porque le pagan-, y el valor que se otorga a cada una de ellas depende, en todo caso, de la situación concreta a la que haya de enfrentarse el atleta y de las condiciones particulares en las que se encuentre. Lo normal, dice Dosil (2004), es que prevalezca siempre una por encima de la otra.

Abundando en el tema, Vallerand y Rousseau (2001) aúnan esfuerzos para tratar de dar una explicación más exhaustiva de esta compleja variable que es la motivación, una variable que, según plantean, puede ser explicada en su vertiente *intrínseca* desde una triple dimensión:

a) Motivación *intrínseca* de conocimiento: practicar una actividad por el placer y la satisfacción que se experimenta cuando se aprende o explora.

b) Motivación *intrínseca* de ejecución: practicar una actividad por el placer y satisfacción que se siente al ejecutar correctamente algún ejercicio, algún movimiento o, simplemente, al enfrentarse a una situación nueva.

c) Motivación *intrínseca* de experimentar sensaciones: Practicar una actividad por el placer y satisfacción de experimentar sensaciones diferentes a las habituales.

Tres dimensiones que se integran en una especie de *gestalt* en la que todas y cada una de las partes están relacionadas e interactúan entre sí. El resultado es una trama de experiencias, impresiones y sensaciones subjetivas tan variada y compleja, que hacen necesario el abordaje multidimensional como única vía válida para llegar a comprender realmente cuál es el alcance y la importancia de este tipo de motivación. Podemos concluir, por tanto, que motivar a los deportistas, desde esta óptica, implica fomentar sus recursos internos, su sentido de competencia, de autoestima, de autonomía y de autorrealización.

Pero, aún hay más. Joan Duda (2001), una profesora de la Universidad de Purdue (Indiana) que ha escrito numerosas publicaciones sobre los factores motivacionales que influyen en la conducta y el divertimento en los contextos deportivos, sugiere que la investigación basada en el modelo cognitivo-social de la motivación en los ambientes educacionales, investigación que ha demostrado que la motivación orientada hacia el ego y la motivación orientada hacia la tarea influyen en las atribuciones causales de la ejecución, en las percepciones de competencia y, por tanto, en el interés intrínseco, pueden generalizarse al escenario deportivo. Su propuesta es clara: la motivación orientada hacia el ego se refiere a si los deportistas están motivados por la competencia que mantienen con otros atletas, tanto a nivel de reto como de resultados (juzgan su nivel de capacidad, si son o no competentes, comparándose con los demás); mientras que la motivación orientada hacia la tarea, aunque también se refiere a retos y resultados, no descansa en la comparación del deportista con los demás, sino en impresiones subjetivas de dominio y progreso personal (los sujetos juzgan su nivel de capacidad basándose en un proceso de comparación con ellos mismos). Al igual que sucedía en la propuesta anterior (*intrínseca/extrínseca*), la clave de la cuestión está en conseguir un cierto equilibrio entre ambos tipos de motivación.

Buceta (1999), por su parte, prefiere hablar de motivación básica y motivación cotidiana: la primera, es la base estable de la motivación, la que determina el compromiso del deportista con su disciplina deportiva. Depende, fundamentalmente, de los resultados obtenidos y del rendimiento personal. La

segunda, se refiere al interés del deportista por la actividad deportiva en sí misma, con total independencia de los logros obtenidos, un interés directamente relacionado con el rendimiento personal cotidiano y el constructo divertimento, propio de la realización de una actividad que resulta grata y entretenida (ambiente agradable, entrenamientos divertidos, camaradería, etc.). En opinión de Buceta, ambos tipos de motivación, básica y cotidiana, deben desarrollarse e interactuar para conseguir una motivación consistente, que contribuya a consolidar la practica deportiva y ayude al deportista a perseverar en el esfuerzo y a superar los momentos difíciles.

INCREMENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA MOTIVACIÓN COTIDIANA
❑ Que el ambiente de trabajo resulte agradable y las relaciones interpersonales satisfactorias. ❑ Que la práctica incluya actividades interesantes y variadas. ❑ Que las actividades nos planteen retos sugerentes. ❑ Que nos divirtamos. ❑ Que nos sintamos atendidos por el responsable, recibiendo información y ánimo. ❑ Que aprendamos cosas relevantes, percibiendo las mejoras y el control de la actividad.

En cualquier caso, a pesar del acierto y la utilidad práctica de todas estas propuestas, lo cierto es que todavía seguimos sin encontrar una teoría <<correcta>> que permita comprender y explicar la motivación en toda su magnitud y excelencia. Aunque, como señala Roberts (1995), la búsqueda de conceptos teóricos que permitan entender e incrementar las conductas de ejecución en el deporte y el ejercicio físico continúa.

5.3.- TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

Los primeros estudios en *Psicología del Deporte* relacionados con la motivación deportiva aparecen en la década de los 70 con un trabajo exploratorio, realizado por Alderman y Wood (1976), sobre las razones que inducen a los jóvenes a participar en deportes competitivos y una investigación, dirigida por Orlick (1973-74), sobre el abandono deportivo en la infancia. Estas dos investigaciones pioneras, aparte de despertar el interés y la curiosidad de los investigadores sobre el tema, dieron lugar a una serie de estudios descriptivos (Robertson, 1981; Godin & Shephard, 1986; Klint & Weiss, 1986, Duda, 1987; etc.) que han permitido formular varios modelos teóricos como explicación al <<porqué>> de la motivación y de la conducta de ejecución.

En efecto, la información contenida en estos estudios pioneros ha ayudado a los investigadores actuales a plantear sus trabajos desde bases teóricas mucho más sólidas y fiables, un contrastable hecho que, paso a paso, ha permitido ir entendiendo mejor tanto los motivos de participación y abandono de la actividad física y el deporte, como los factores psicológicos y del entorno que mediatizan la motivación. En cualquier caso, hay que hacer notar que las teorías motivacionales abarcan un continuo que va, como señala Roberts (1995), desde las posiciones más mecanicistas, que conciben al ser humano como un elemento pasivo sujeto a la influencia de los estímulos ambientales, hasta las teorías cognitivistas, que sostienen que las personas interpretan subjetivamente la información que reciben de su entorno y se comportan de acuerdo a su particular manera de elaborar dicha información. Pasando, claro está, por otros planteamientos tan relevantes como la perspectiva humanista (enfoque que pone el énfasis en las fuentes intrínsecas de la motivación), el conductismo (enfoque que pone el énfasis en las fuentes extrínsecas de la motivación) o el aprendizaje social (enfoque que considera la motivación como el producto de dos fuerzas: la expectativa del individuo de alcanzar una meta y el valor que le otorga a ésta).

	Conductual	Humanista	Cognitiva	Aprendizaje Social
Fuente de Motivación	Refuerzo extrínseco	Refuerzo intrínseco	Refuerzo intrínseco	Refuerzo extrínseco e intrínseco
Influencias	Refuerzos, recompensas, incentivos y castigos	Necesidad de Autoestima, Autorrealización Autodeterminación	Creencias, atribuciones y expectativas	Valor de las metas y expectativa de logro
Autores Clave	Skinner	Maslow Deci	Weiner Covington	Bandura

Fuente: Woolfolk (1996)

Teniendo en cuenta este marco de referencia, y sin ánimo de profundizar demasiado en cada una de las propuestas, entre las muchas aproximaciones teóricas existentes sobre la motivación nos parecen especialmente relevantes para describir y explicar este fenómeno en el ámbito del deporte las cuatro siguientes: la teoría de la motivación de logro (Atkinson y McClelland), la teoría de la motivación intrínseca/extrínseca (basada en la evaluación cognitiva de Deci), la teoría de la atribución (Weiner) y la teoría social cognitiva (Bandura).

5.3.1.- Teoría de la Motivación de Logro

Aunque los planteamientos iniciales de esta teoría se atribuyen a Alfred Adler (1924), fue Henry Murray (1938) quien aplicó tales supuestos al terreno deportivo abriendo una línea de investigación que, algunos años más tarde, Atkinson (1957) y McClelland (1961) desarrollarían hasta conseguir un modelo teórico con gran tradición en el ámbito de la actividad física y del deporte. Básicamente, este modelo defiende que en los entornos de logro, como es el deporte, las personas actúan movidas por factores estables de personalidad (el motivo de conseguir el éxito y el motivo de evitar el fracaso) y por factores situacionales (la probabilidad de conseguir el éxito/fracaso y el valor incentivo asociado al éxito/fracaso), que interactúan entre sí y explican la motivación de logro. Esto quiere decir que un deportista concreto, con unas características personales determinadas, tenderá a buscar el éxito o a evitar el fracaso dependiendo, fundamentalmente, de dos cuestiones: la probabilidad con que perciba el éxito/fracaso en el desempeño de su disciplina deportiva y el valor que otorgue a esa actividad (tanto si consigue el éxito como si fracasa).

Pero, vayamos por partes. De acuerdo con la teoría de la motivación de logro propuesta por Atkinson y McClelland, todos tenemos dos motivos de logro fundamentales: alcanzar el éxito y evitar el fracaso. Dos motivos que, para Escartí y Cervelló (1994), son el escueto resultado de las experiencias tempranas de socialización, experiencias que, paulatinamente, van enseñando a los individuos a evitar aquellas situaciones en las que se vislumbra el fracaso y a perseguir aquellas otras en las que el éxito parece viable. De hecho, según plantea este modelo teórico, el motivo de alcanzar el éxito no es sino *"la capacidad de sentir orgullo o satisfacción en las realizaciones"*, mientras que el motivo de evitar el fracaso ha de explicarse como *"la capacidad de sentir vergüenza o humillación como consecuencia del fracaso"* (Gill, 1986, p. 60). Por eso mismo, nuestra conducta ha de verse influida, en gran medida, por el equilibrio que tengamos de uno y otro motivo (Weinberg y Gould, 1996). En concreto, los deportistas de alto rendimiento demuestran tener una motivación alta para alcanzar el éxito y baja para evitar el fracaso, ya que disfrutan evaluando su talento y no se preocupan con la idea de cometer errores. Por el contrario, los deportistas de bajo rendimiento exhiben una motivación baja para alcanzar el éxito y alta para evitar el fracaso, dado que se preocupan y piensan constantemente en la posibilidad de fallar.

En cuanto a los factores situacionales que influyen en nuestras conductas de logro, Escartí y Cervelló (1994) señalan que hay dos consideraciones que

resultan esenciales: la probabilidad de éxito en la situación o tarea y el valor incentivo del éxito. Básicamente, la probabilidad de éxito depende de la calidad del adversario con el que se compite y de la dificultad real de la tarea; es decir, habrá menos posibilidades de ganar a un experto jugador que a un principiante, aunque, en este caso, el valor que se le otorgue al éxito será muy superior, ya que es mucho más satisfactorio vencer a un contrario de calidad que a un novato. Dicho de otro modo, las situaciones que suponen probabilidades de victoria al 50% (un desafío difícil pero asequible) proporcionan a los deportistas de alto rendimiento el máximo incentivo para desarrollar conductas de logro, mientras que los deportistas de bajo nivel de rendimiento, preocupados continuamente por la posibilidad de fallar, elegirán tareas fáciles en las que el éxito esté garantizado o cometidos increíblemente difíciles en los que el fracaso sea casi seguro.

Así las cosas, vale decir que la motivación de logro es una orientación de la persona hacia el esfuerzo por tener éxito en una tarea determinada, la persistencia a pesar de los fracasos y la sensación de orgullo por las ejecuciones realizadas (Gill, 1986); una orientación que, además, permite explicar algunas diferencias de comportamiento que se dan en los deportistas cuando han de enfrentarse a ciertas situaciones potencialmente estresantes. En este sentido, hay que recordar que esta combinación de factores personales y situacionales ha dado lugar a una sencilla fórmula que trata de explicar la motivación de logro:

$$ML = (Me - Mf)\ (Ps \times Is)$$

Una fórmula donde: **Me** es el motivo de conseguir el éxito.
Mf es el motivo de evitar el fracaso.
Ps es la probabilidad de éxito.
Is es el incentivo asociado al éxito.

Digamos, pues, que la motivación de logro es *“el resultado de la interacción de los factores personales con los factores situacionales”* (Escartí y Cervelló, 1994, p. 67); una interacción que permite explicar la iniciación, la orientación, el mantenimiento y el abandono de la practica deportiva. Por ejemplo, los atletas movidos por la expectativa del triunfo, tienden a elegir tareas de mediana/alta dificultad en relación con la ejecución de su disciplina deportiva (búsqueda de situaciones que entrañen riesgo y desafío), en tanto que los deportistas particularmente interesados en evitar el fracaso, eligen tareas

muy fáciles o muy difíciles (evitación de situaciones que conllevan riesgo o desafío). Una contrastada evidencia que obliga a considerar la importancia y la aplicabilidad de esta teoría en el ámbito de la competición, ya que es tarea de los entrenadores, técnicos y directivos observar en todo momento el tipo de motivación que presentan sus deportistas, procurando fomentar aquella dirigida al éxito y a la superación de las dificultades.

5.3.2.- Teoría de la Motivación *Extrínseca/Intrínseca*

Este modelo teórico sobre la motivación está basado en un sugerente enfoque conceptual, formulado por Deci (1971) y desarrollado por Deci y Ryan (1985), denominado *teoría de la evaluación cognitiva*, una teoría que trata de explicar cómo y en qué medida las actividades que realiza el sujeto afectan a la motivación intrínseca, la motivación extrínseca y a la desmotivación. Según Deci y sus colaboradores, el deportista tiene la necesidad de sentirse competente en la actividad que realiza, así que, cuando no existe esta percepción, la motivación intrínseca disminuye y es más probable que se produzca el desánimo, la apatía o, incluso, el abandono de la practica deportiva.

Puesto esto de relieve, podemos comenzar diciendo que la teoría de la motivación intrínseca/extrínseca parte del supuesto de que las personas, a pesar de que existan una serie de pulsiones instintivas en ellas, adquieren mediante los procesos de aprendizaje necesidades nuevas, necesidades que han de ser satisfechas y que, en muchas ocasiones, actúan como verdadero motor de su conducta (Escartí y Cervelló, 1994). Ahora bien, esto no quiere decir que lo pulsional deba ser descartado del inventario de los factores motivacionales, al contrario, como oportunamente señala Maslow (1976), primero se han de satisfacer las necesidades fisiológicas (hambre, sed, sexo, etc.), después las de seguridad, amor y afecto, más tarde las de estima propia y ajena y, por último, las de auto-realización. Lógicamente, cuando una necesidad se cubre, pierde su categoría como tal y la persona pasa a satisfacer la siguiente necesidad en el orden de jerarquía.

Así las cosas, y adaptándonos a lo propuesto por Maslow en su teoría sobre la jerarquía de las necesidades humanas, podemos decir que en el ámbito deportivo se han podido detectar tres tipos de necesidades básicas que impulsan al sujeto a participar en una determinada disciplina:

a) Divertirse, pasarlo bien y/o buscar estímulos nuevos. Se trata de un tipo de necesidades directamente relacionadas con la motivación intrínseca y

el amor al deporte y al ejercicio físico, dos ingredientes cuya presencia resulta indispensable en los momentos en los que el deportista trata de evitar el aburrimiento y de reducir la tensión. También tienen mucho que ver estas necesidades -sobre todo en lo referente a su satisfacción- con la calidad de las instalaciones deportivas, la competencia y la creatividad del entrenador a la hora de organizar las sesiones de entrenamiento, la ponderación en el establecimiento de objetivos y, especialmente, con el grado de cohesión del equipo, ya que, y esto es lo más importante, no todos los deportistas desean participar en competiciones, ni están motivados por la consecución de un determinado logro deportivo.

b) Sentirse miembro de un grupo, pertenecer a un colectivo y/o estar en contacto con otros iguales. Se trata, en este caso, de un tipo de necesidades que, como señalan De Diego y Sagredo (1992), se relacionan más con *el reconocimiento* y *la aceptación social* que con la adquisición de destrezas y el logro de objetivos deportivos. De hecho, el deportista sólo persigue el objetivo de resultado si éste es importante para el grupo, y no lo hace por motivos propios, sino por sentirse parte integrante y activa del colectivo.

c) Demostrar competencia para sentirse importante, útil y merecedor de recompensas, tanto internas como externas. Esta es, al parecer, una necesidad fundamental en la vida de todo deportista, una necesidad cuya satisfacción parece justificar y dar por buenos todos los esfuerzos y los sacrificios que la practica deportiva nos impone. Por eso, siempre que sea posible, se ha de subrayar la correlación del éxito con la capacidad técnica y la del error con el esfuerzo insuficiente, ya que, si así lo hacemos, el deportista estará orientado al éxito y tendrá una alta motivación de logro, en vez de estar preocupado constantemente por la posibilidad de fallar.

Puede decirse, entonces, que los deportistas motivados intrínsecamente, ante situaciones difíciles, persistirán más en la tarea y serán más resistentes a los malos resultados que aquellos otros cuyo comportamiento está determinado únicamente por el reconocimiento social o las recompensas, ya que, incluso en las condiciones más desfavorables, los que participan en el deporte por razones intrínsecas encuentran el placer y la satisfacción en la realización de la actividad misma y no en el resultado obtenido. Por eso mismo, consideramos que en el ámbito de la actividad física y el deporte es indispensable intensificar todos aquellos procedimientos que permiten consolidar e incrementar la motivación intrínseca, ya que el desarrollo de actividades orientadas hacia la satisfacción, la diversión y el disfrute *"enganchan"* al sujeto en el deporte a largo plazo.

A continuación, presentamos algunas sugerencias que pueden resultar muy útiles a la hora de reforzar y potenciar la motivación intrínseca:

- Subrayar los progresos personales del atleta, elogiando sinceramente su trabajo y recompensando el esfuerzo y el desarrollo de la ejecución deportiva más que el resultado. No olvidemos que en la determinación de la motivación intrínseca, ganar o perder es menos importante que el nivel de ejecución percibido (subjetivamente): <<*no es cuestión de ganar o perder, sino de cómo se juega*>>. Por eso mismo, hay que procurar transmitir un feedback positivo sobre todo aquello que los deportistas están haciendo bien, tanto en los entrenamientos como en la competición.

- Asegurar, dentro de lo posible, experiencias de éxito al deportista, ya que, como demostraron Weinberg y sus colegas, después de un determinado logro deportivo la gente presenta unos niveles de motivación intrínseca muy superiores a los que exhibe después de un fracaso (Weinberg y Jackson, 1979; Weinberg y Ragan, 1979).

- Utilizar de forma natural y consecuente refuerzos verbales y no verbales. Estos refuerzos proporcionan feedback positivo al deportista y le ayudan a seguir esforzándose por mejorar, lo cual es especialmente importante para los deportistas de segunda fila que reciben pocas menciones por su trabajo o para los jóvenes practicantes no demasiado dotados para el deporte y la actividad física. Una simple palmada en la espalda o un <<*bien hecho*>> pueden dar buena cuenta de la contribución del deportista al equipo o al logro de un objetivo personal.

- Implicar a los atletas en aquellas cuestiones que afectan a la organización y desarrollo de la actividad deportiva. Una mayor responsabilidad en el proceso de toma de decisiones y en el establecimiento de las reglas que van a regular la práctica deportiva, hace que los participantes se impliquen y perseveren todavía más en el deporte, ya que el hecho de ser parte activa en tal proceso incrementa la percepción de control sobre la situación y facilita las sensaciones de realización personal.

- Establecer metas de ejecución difíciles pero realistas. El establecimiento de metas ha demostrado ser una estrategia psicológica con un alto grado de efectividad cuando se trata de aumentar el bienestar y el rendimiento de los deportistas (Locke *et al.*, 1981; Mento, Steel y Karren, 1987). Sin embargo, para conseguir este positivo efecto, las metas han de ser lo

bastante difíciles como para suponer un reto para el participante y lo bastante realistas como para que éste pueda alcanzarlas. Las metas no tienen demasiado valor si no se necesita ningún esfuerzo para llegar a ellas, en cambio, si son demasiado difíciles de alcanzar provocan frustración, reducen la confianza y debilitan el rendimiento. El secreto está, pues, en llegar a un punto de equilibrio entre el desafío que ha de suponer la meta y la posibilidad de que está pueda ser alcanzada, lo cual no es una tarea nada fácil.

- Hacer más interesantes y divertidos los entrenamientos. En ocasiones, los entrenamientos deportivos y los ejercicios físicos repetitivos pueden resultar pesados y aburridos para el deportista. Por este motivo, los entrenadores, profesores y/o psicólogos del deporte han de saber crear unas condiciones ambientales y sociales que permitan el mantenimiento y la consolidación de la motivación intrínseca de los deportistas. Planificar sesiones de entrenamiento variadas y entretenidas, por ejemplo, puede ser una forma eficaz de romper la monotonía y mantener los niveles de motivación óptimos en los entrenamientos (Dosil, 2004). El deportista no sólo se lo va a pasar mejor, sino que, además, va a poder ejercitar su nivel de competencia en actividades hasta entonces desconocidas para él.

- Vincular las recompensas a la ejecución correcta de conductas específicas relacionadas con la práctica deportiva. En rigor, los premios basados en el rendimiento adecuado, la deportividad, la ayuda a los compañeros o el dominio de una nueva destreza proporcionan información positiva sobre las aptitudes personales y el nivel de competencia, aumentando en gran medida la motivación intrínseca.

Ahora bien, a pesar de lo dicho, tampoco hay que olvidar que los premios y las recompensas extrínsecas pueden socavar en ocasiones el interés intrínseco, sobre todo si se trata de conductas que por sí solas podrían ser motivantes para el individuo. Como recuerdan Escartí y Cervelló (1994), el uso excesivo de la competición, la comparación y las recompensas extrínsecas puede tener como consecuencia la transformación de lo que era, al menos al principio, un juego en una forma de trabajo, necesitándose un proceso permanente de renovación de las recompensas para mantener en un nivel óptimo la motivación del deportista. En cambio, aquellos deportistas que están motivados intrínsecamente se esfuerzan por ser competentes y tener capacidad de decisión propia en su intento por dominar la tarea en cuestión, preocupándose sólo relativamente de las recompensas, galardones o elogios que puedan obtener con su actuación.

Digamos, finalmente, que en los últimos años se ha desarrollado un auténtico modelo jerárquico de la motivación intrínseca y extrínseca (Vallerand, 1997; Vallerand y Perrault, 1999; Vallerand y Rousseau, 2001), un modelo que, como señala Dosil (2004, p. 135), hace referencia a la existencia de tres niveles de generalidad (global, contextual y situacional) en los que interactúan los dos tipos de motivación descritos, explicando el por qué el individuo está motivado intrínsecamente, extrínsecamente o desmotivado. A saber:

1.- Nivel Global (personalidad-rasgo): se relaciona con los rasgos de personalidad, por lo que hace referencia a una orientación motivacional general, característica de cada individuo, que explica que unos deportistas tengan una motivación interna, otros externa y algunos carezcan de motivación.

2.- Nivel contextual (vida cotidiana): hace referencia a la orientación motivacional que tiene el deportista en los diferentes contextos en los que realiza su actividad cotidiana (deportivo, familiar, escolar, etc.).

3.- Nivel situacional (estado): se considera que, al igual que existe la motivación como rasgo en el nivel global, existe también una motivación estado, por la cual el deportista presenta un tipo u otro de motivación, dependiendo de la situación en la que se encuentre (en un entrenamiento de gimnasio o en el campo de juego, en un entrenamiento grupal o individual, etc.).

A partir de la distinción de estos tres tipos de motivación (global, contextual y situacional) y de los niveles en los que se presentan, esta teoría trata de identificar los factores afectivos, cognitivos y conductuales que subyacen a los cambios motivacionales del deportista, tratando de predecir, igualmente, las consecuencias de estos cambios en el posterior desarrollo de la actividad deportiva: positivas o negativas.

5.3.3.- Teoría de la Atribución

En los últimos treinta años, el estudio de la motivación se ha orientado en una dirección muy concreta: el paradigma cognitivo, un paradigma que, como apunta Roberts (1995), se ha propuesto como tarea fundamental estudiar el modo en el que los seres humanos adquieren, representan y utilizan el conocimiento. Los teóricos de orientación cognitiva argumentan que los estímulos y los acontecimientos ambientales inciden en los sentidos humanos aportando vivencias sensoriales, vivencias que son procesadas de forma inmediata por el sistema nervioso central. La información así obtenida es

atendida, organizada y tenida en cuenta mientras se procede a recuperar de la memoria todos aquellos conocimientos previos que puedan facilitar y dinamizar el procesamiento de la misma, y, por ende, permitir una mejor y más completa comprensión del evento y sus implicaciones. Pues bien, el resultado de todo este procesamiento activo de la información es la adquisición de un nuevo y/o mayor conocimiento, en el sentido de que la segunda vez que la persona se encuentre con un acontecimiento del entorno igual o similar estará mucho más segura de lo que puede ocurrir comparado con la primera vez. Por eso mismo, a medida que el sujeto va adquiriendo un mayor conocimiento de las consecuencias que puede tener un determinado acontecimiento, su actuación conductual se organiza y ajusta cada vez más a sus cogniciones.

Digamos, pues, que los teóricos de orientación cognitiva están convencidos de que los pensamientos gobiernan la conducta; de que las expectativas, planes y metas son los agentes activos que dan lugar a los fenómenos motivacionales; de que las cogniciones son un auténtico *"trampolín para la acción"*; y que, por todos estos motivos, la variante conductual en el deporte y el ejercicio físico puede entenderse mejor con modelos que incluyan entre sus premisas las cogniciones, las expectativas y las atribuciones de los individuos. Además, como afirma Roberts: "*de nosotros depende, como científicos, describir y explicar cómo la constelación de cogniciones influye en el desarrollo del curso de las conductas en el deporte y el ejercicio"* (1995, p. 34).

En este sentido, hay que recordar que fue el neo-conductista Edward C. Tolman (1886-1959) el primer psicólogo que utilizó el modelo cognitivo para tratar de argumentar la intencionalidad de la conducta. Para este comprometido investigador norteamericano, la conducta de ejecución requería un mecanismo explicativo mucho más flexible que el que ofrecía el modelo conductista, ya que, en su opinión, las cogniciones jugaban un papel trascendental en el proceso de aprendizaje, proceso que trató de explicar en función de tres variables: el *propósito* o búsqueda de metas, los *impulsos iniciales a explorar* el medio ambiente y los ajustes al objeto de meta o *cogniciones finales.* También insistió en que la conducta, en tanto que reflejo de las atribuciones, expectativas y estrategias que la persona utiliza para alcanzar metas y evitar obstáculos, es una manifestación del conocimiento, una manifestación que, *"en todo caso y desde cualquier perspectiva"*, ha de ser considerada como *"intencionada"*.

Con este audaz planteamiento, el prestigioso y comprometido autor *de "Conducta intencional en los animales y en el hombre"* (1932), introduce la noción de expectativa dentro de la bibliografía psicológica, haciendo que las asociaciones estímulo-respuesta comiencen a ser reemplazadas por la elección y

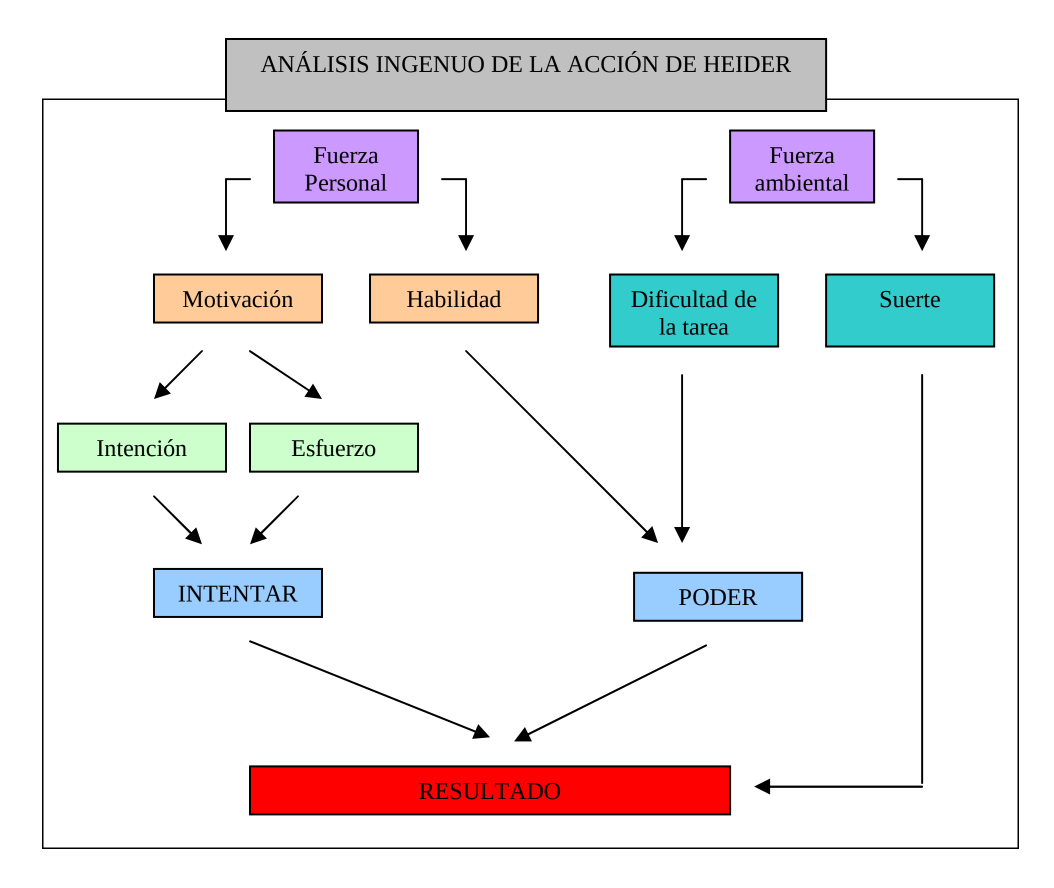
la toma de decisiones como sólidos argumentos para explicar la conducta de ejecución, una conducta completamente *intencionada* que, para bien o para mal, se organiza alrededor de iniciativas de consecución de metas.

Sin embargo, aunque los primeros estudios sobre la motivación desde una perspectiva cognitiva se atribuyan a Tolman, lo cierto es han sido los modelos atribucionales de Heider (1958) y de Weiner (1972) los que han permitido un avance fundamental en la comprensión de esta variable psicológica en el ámbito deportivo. En concreto, el <<*análisis ingenuo de la acción*>> de Heider supuso el inicio de la investigación sobre las atribuciones y su supuesta fuerza motivacional, mientras que los trabajos de Weiner y sus colaboradores sobre la atribución de causalidad y su influencia en la percepción del éxito y el fracaso señalaron, en palabras de Roberts, *"el comienzo de una era diferente en el estudio de la motivación"* (1995, p. 35). La situación y su significado tomaron importancia; las diferencias individuales y los aspectos de personalidad perdieron protagonismo.

Pero, vayamos por partes. Contrario al pensamiento dominante en la época, el psico-sociólogo norteamericano Fritz Heider afirma en 1958 estar convencido de que el conocimiento ordinario juega un papel trascendental en la comprensión de las conductas y, por ello, investiga la forma en que los seres humanos perciben y explican su comportamiento y el de los demás en diferentes situaciones de la vida cotidiana. Su tesis fundamental es que la gente trata de desarrollar una concepción ordenada y coherente de su medio social y, para ello, recurre a la construcción de una psicología ingenua: la del sentido común, una psicología en la que las expectativas y las atribuciones ocupan por méritos propios un lugar destacado.

Según Heider, una de las actividades esenciales del ser humano es llegar a comprender por qué suceden las cosas como suceden; y es por eso, por lo que vive en un constante estado de interrogación acerca de los fenómenos que se dan a su alrededor y competen a su vida, fenómenos que, lógicamente, trata de explicar a partir de su percepción particular (atribución). Para el insigne autor de *The psychology of interpersonal relations* (1958), la atribución es un proceso cognitivo que permite al individuo dar un sentido, situar el origen o explicar por qué ha tenido lugar un determinado evento o por qué se ha producido un comportamiento concreto. En su opinión, el conocimiento que aportan las atribuciones ayuda al sujeto a crear un modelo explicativo del entorno social, un modelo que le permite controlar, por un lado, los propios eventos del medio, y por otro, los comportamientos de uno mismo y de los demás.

Por decirlo de otro modo, hacemos atribuciones para tratar de comprender, predecir y controlar nuestro medio social, lo que no deja de ser un privativo y complejo proceso cognitivo que conlleva el trabajo adicional de decidir si la acción observada se debe a algo propio y distintivo de la persona (capacidad, esfuerzo, intención, etc.) o a algo ajeno a la misma (dificultad de la tarea, azar, suerte, etc.). Tomemos el ejemplo de un saltador de altura, un saltador al que suponemos motivado, que se ha marcado como objetivo franquear los dos metros y diez centímetros en un determinado campeonato. Pese a entrenarse duramente durante dos meses, el saltador solo es capaz de franquear el día de la prueba dos metros, por lo que considera su actuación como *"desastrosa"*. Nuestro saltador puede atribuir su fracaso a una falta de habilidad o de preparación A saber:



Fuente: Guallar y Balaguer (1994)

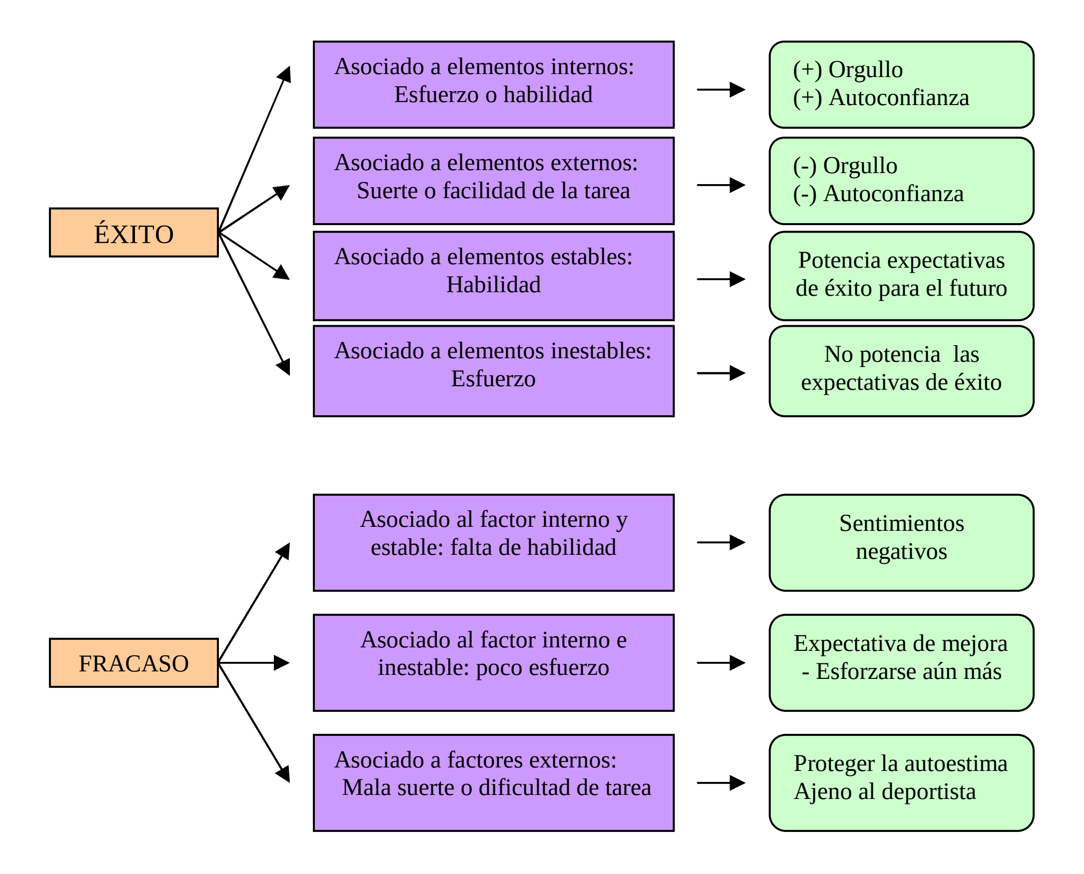
Así las cosas, habremos de familiarizarnos con la idea de que el ser humano realiza atribuciones porque necesita comprender el entorno social en el que vive y determinar su ubicación personal en el mismo. En algunas ocasiones, lo que le preocupa es entender el éxito o el fracaso obtenido en un evento determinado (atribución de causalidad); en otras, lo que le inquieta es descubrir <<cómo es>> realmente la persona con la que tiene que interactuar (atribución disposicional); mientras que en otras lo que se pregunta es hasta que punto es responsable, legal o moral, de un determinado acontecimiento (atribución de responsabilidad). ¿Por qué nos ha ocurrido esto? ¿Por qué hemos reaccionado como lo hemos hecho? ¿Por qué nuestro compañero nos ha defraudado? Estas son algunas de las preguntas que necesitan cumplida respuesta en orden a posibilitar un mundo más estable, predecible y controlable.

Por lo demás, no hemos de olvidar que en la medida en que las atribuciones sean oportunas y correctas, en la medida en que las predicciones realizadas coincidan con el devenir de los hechos, podremos hablar de un mejor ajuste y de una mayor adaptación del sujeto al entorno. En cambio, si las atribuciones realizadas son incorrectas, si las predicciones no se corresponden con las ocurrencias, la comprensión del ambiente social será igualmente incorrecto, lo que comportará que las conductas e interacciones del individuo en cuestión sean mucho menos eficaces y provechosas. Como oportunamente recuerdan Guallar y Balaguer, *"el conocimiento de las causas de los resultados es importante, ya que las explicaciones que los deportistas y entrenadores pueden dar ante los mismos, tienen una gran influencia sobre las expectativas hacia la práctica deportiva en el futuro, y sobre las reacciones emocionales que se producen ante la ejecución deportiva y los resultados obtenidos en la misma"* (1994, pp.105-106).

En cuanto a Weiner hemos de decir que quizás sea el autor que ha desarrollado con mayor rigor y extensión una teoría propiamente atribucional de la motivación. Según el modelo propuesto por Bernard Weiner (1972), una secuencia motivacional se inicia con el resultado de una acción que la persona interpreta como éxito (meta alcanzada) o como fracaso (meta no alcanzada); un resultado que el protagonista de la acción tiende a explicar en función de factores internos, como el esfuerzo o la habilidad, o en función de factores externos, como la suerte o la dificultad de la tarea; un resultado que, dependiendo de su alcance y de su trascendencia, enlaza directamente con sentimientos de satisfacción y autoconfianza o de tristeza y frustración.

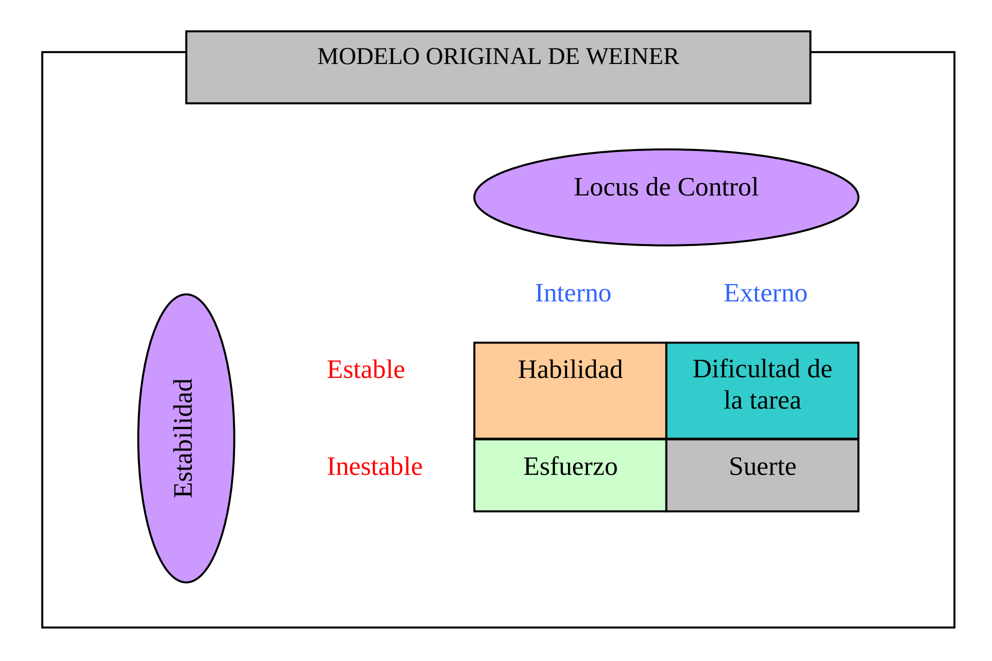
En efecto, ante un éxito, de igual forma que ante un fracaso, una persona puede dar explicaciones causales de muy diversa índole. Puede considerar, por

ejemplo, que el resultado de su actuación ha sido fruto del esfuerzo personal, la habilidad o la experiencia (factores internos); puede pensar, igualmente, que el éxito o el fracaso sobrevenido ha tenido mucho que ver con la suerte, la dificultad de la tarea o la actuación de otras personas (factores externos); incluso, en un alarde de ingenio, puede sugerir una acción conjunta de ambos tipos de factores que dé sentido y justifique el resultado obtenido. A *grosso modo*, el planteamiento de Weiner podría representarse así:



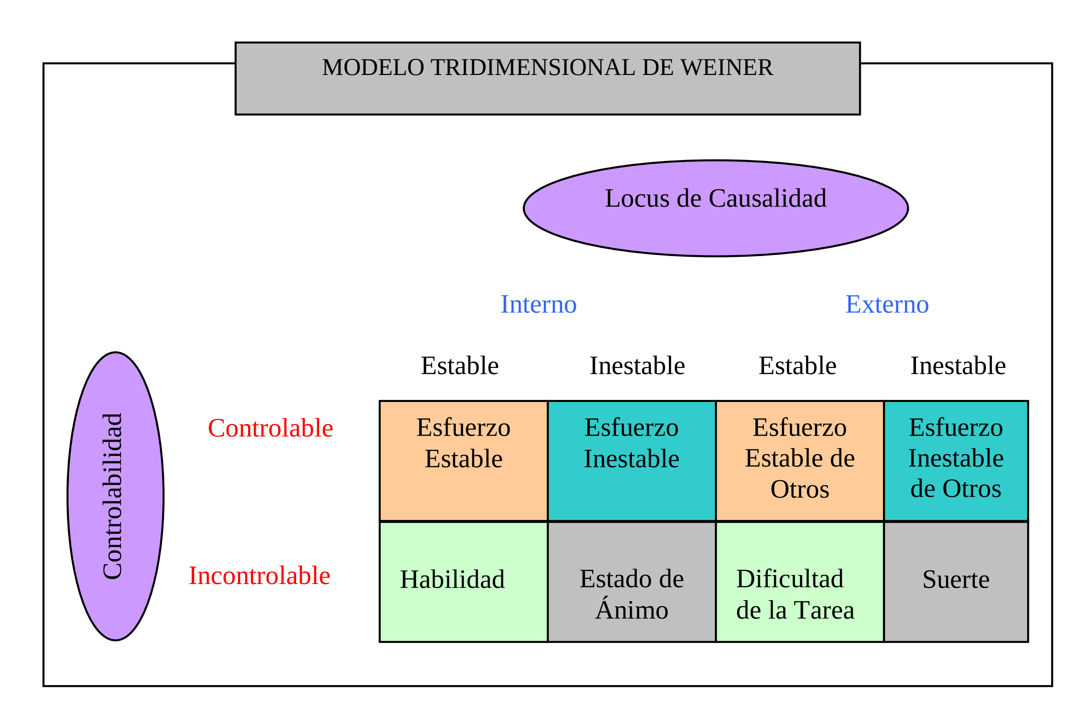
Pero aún hay más. Conectando el modelo de Locus de Control de Rotter (1966) con el modelo de Heider (1958), Weiner propone que los cuatro factores mencionados por Heider en su <<análisis ingenuo de la acción>>, habilidad, esfuerzo, dificultad de la tarea y suerte, son utilizados por las personas para explicar y predecir los diferentes acontecimientos que tienen lugar durante la realización de una determinada tarea. En su opinión, estos cuatro factores se

organizan en dos dimensiones: a) el **locus de Control**, que básicamente consiste en atribuir la causalidad a factores internos (habilidad y esfuerzo) o a factores externos (dificultad de la tarea o suerte); y b) la **estabilidad**, por la que se atribuye la causalidad a factores estables (habilidad y dificultad de la tarea) o a factores inestables (esfuerzo y suerte), dos dimensiones cuya interacción permite explicar y comprender nuestro comportamiento y el de los demás.



Fuente: Guallar y Balaguer (1994)

En 1979, Weiner modificó su teoría sobre la atribución de causalidad introduciendo una tercera dimensión: la **controlabilidad**. Esta modificación encuentra su razón de ser en la necesidad de diferenciar los elementos que siendo internos no están bajo un *total* control personal, como es el caso de la habilidad innata, y los elementos internos que son más controlables por el sujeto, como el esfuerzo personal. De hecho, el esfuerzo es interno y está bajo el control voluntario, mientras que la habilidad es interna pero menos controlable. Con esta modificación Weiner trata de dar un mayor énfasis a la relación existente entre las atribuciones, los resultados y las emociones. A saber:



Fuente: Guallar y Balaguer (1994)

Como puede apreciarse en este esquema, la teoría de Weiner asume que los deportistas procesan la información sobre sus resultados deportivos en base a la percepción particular de las causas que los motivan, causas que, lógicamente, se relacionan con factores propios del entorno o con factores estrictamente personales (locus externo o interno), con factores en cierta medida estables o, por el contrario, con factores manifiestamente inestables a través del tiempo. Aún más, según atribuya el deportista el resultado de su actuación a factores internos o externos, sus expectativas de éxito o fracaso para entrenamientos y competiciones futuras se verán afectadas, así como también se verá afectado el esfuerzo necesario para la ejecución. Si el deportista atribuye el logro de un resultado positivo a factores internos (el éxito se asocia a causas personales como el esfuerzo o la habilidad del deportista), tal atribución trae consigo un aumento considerable de la motivación. Por el contrario, si la atribución del logro deportivo se orienta hacia factores externos (el éxito se asocia a factores ajenos al deportista como la suerte o la facilidad de la tarea), se produce el efecto inverso, actuando el deportista en tal caso como si el resultado obtenido, en vez de positivo, hubiese sido negativo.

De igual forma, cuando el resultado positivo se atribuye a factores estables, es decir, a causas que a través del tiempo no varían significativamente, como es el caso de la destreza o la habilidad del deportista, el nivel de satisfacción personal alcanza cotas óptimas y la ejecución deportiva tiende a asociarse con el éxito en futuras actuaciones. En cambio, cuando la atribución se orienta hacia factores inestables, como la suerte o los fallos del rival, el nivel de satisfacción personal es mucho menor y las expectativas de éxito para el futuro no son tan positivas, ya que el éxito se ha producido por causas que han ocurrido en una situación particular y no es probable que se repitan con frecuencia.

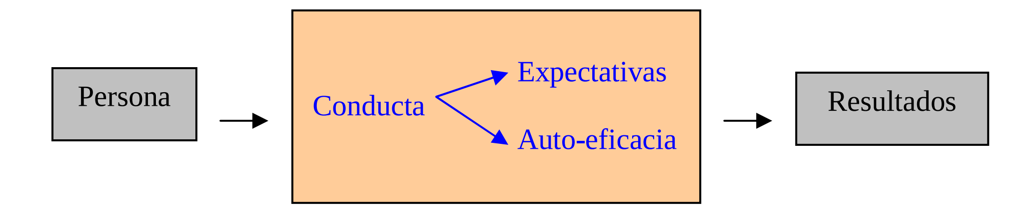
Pero, aún hay más. Según el modelo <<*tridimensional*>> propuesto por Weiner, cuando el deportista atribuye el éxito de su actuación a factores que percibe como controlables, es decir, que dependen de su propio arbitraje y participación (entrenamiento, concentración, esfuerzo personal, etc.), y considera que estos factores son internos y estables, suele mostrar niveles de satisfacción realmente elevados y su grado de motivación suele ser el óptimo para afrontar nuevas situaciones. Por el contrario, cuando el deportista atribuye el éxito deportivo a factores que escapan de su control personal, como por ejemplo la actuación arbitral, la calidad del rival o la climatología, el nivel de expectativas y los sentimientos producidos por el resultado se ven afectados de forma negativa.

Así las cosas, hay que reconocer que el modelo atribucional ha abierto numerosas vías de investigación en la *Psicología del Deporte*, y aunque nunca ha sido capaz de dar respuesta a la crítica de que más que psicología de la motivación parece que es psicología de la percepción, debe ser considerado como un ingrediente importante en cualquier teoría que aborde el estudio de la motivación desde una perspectiva cognitiva. Como señala Roberts, la teoría de la atribución resulta sumamente *"útil para decirnos las causas por las que las cosas van mal, aunque no nos dice cómo corregirlas"* (1995, p. 36).

5.3.4.- Teoría Social-Cognitiva

La formulación de la teoría social-cognitiva se debe, fundamentalmente, a Albert Bandura (1986), un prestigioso psicólogo canadiense que, centrándose en los conceptos de refuerzo y observación, elaboró una auténtica teoría social del aprendizaje. Bandura, consciente de las limitaciones del condicionamiento clásico, sostiene que los seres humanos adquieren destrezas y conductas de un modo operante e instrumental, al tiempo que destaca la importancia de los

factores cognitivos que tienen lugar entre la observación y la imitación, factores que ayudan al sujeto a decidir si lo observado debe imitarse o no. En su opinión, la iniciación y el mantenimiento de una conducta siempre están condicionados por dos variables: las expectativas que el individuo tenga respecto a los resultados de su acción y la percepción particular de si va a ser capaz o no de realizar dicha acción (auto-eficacia).

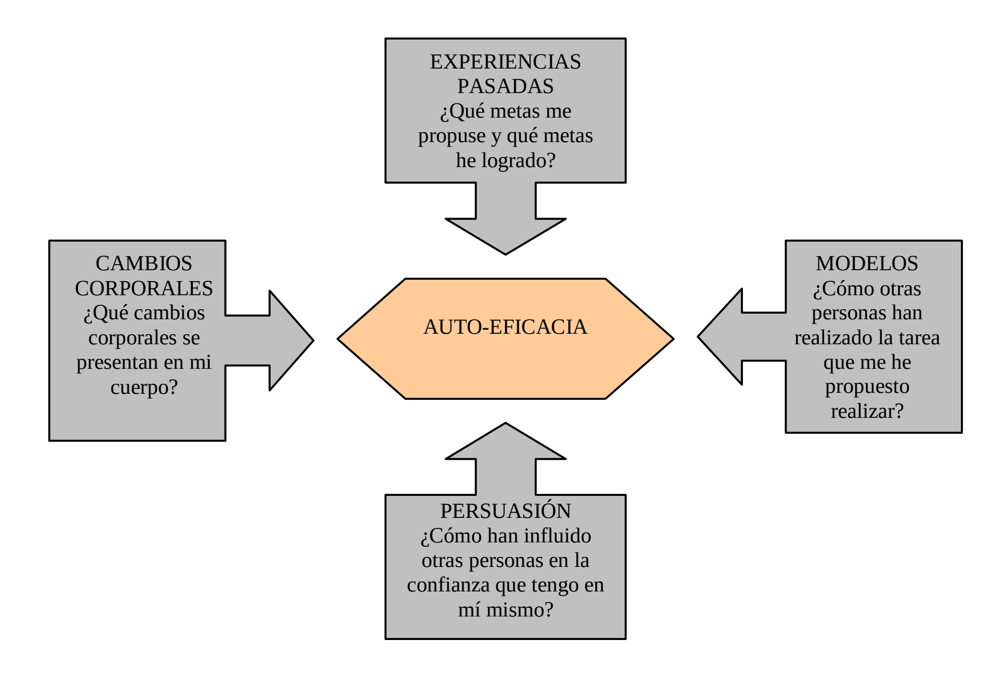


En efecto, el modelo cognitivo-social está construido sobre un andamiaje de expectativas y valores que los individuos asocian a diferentes metas y actividades de ejecución, un andamiaje que nos revela la existencia de un proceso dinámico que incorpora a su matriz variables cognitivas y afectivas que son mediadoras entre la elección y el logro de las metas de ejecución. De hecho, no hay que olvidar que una de las premisas fundamentales sobre las que descansa el modelo cognitivo-social es que la reacción (respuesta emotiva o conductual) de una persona ante un estímulo o una situación siempre está mediatizada por el proceso de significación (evaluación) que lleva a cabo en relación con los objetivos que se ha marcado como meta.

Por lo demás, y siguiendo a Roberts (1995), hay que señalar que el modelo cognitivo-social incluye varias mini-teorías que pretenden comprender y explicar la motivación en el ámbito del deporte: la teoría de la auto-eficacia (Bandura, 1977b), la teoría de la competencia percibida (Harter, 1980) y la teoría sobre las perspectivas de meta de ejecución (Dweck, 1986; Maehr y Nicholls, 1980; Nicholls, 1981), tres mini-teorías que, de forma resumida, pasamos seguidamente a describir:

a) **Teoría de la auto-eficacia**. Formulada por Bandura para dar respuesta a varias intervenciones realizadas en el tratamiento de la ansiedad, la teoría de la auto-eficacia ha sido ampliamente utilizada en la investigación sobre temas relacionados con la motivación en el ámbito del deporte. Bandura utilizó el término *auto-eficacia* para describir aquella convicción que toda persona necesita para poder realizar con éxito la conducta que le permita

obtener el resultado apetecido, una convicción que, lógicamente, apunta más hacia los juicios de valor sobre lo que uno puede hacer que hacia las habilidades que tiene para hacerlo. Por decirlo de otro modo, *"la teoría de la auto-eficacia hace referencia a la influencia que tienen los juicios del individuo acerca de su capacidad en la motivación y la conducta"* (Dosil, 2004, p. 137). De hecho, cuanto mayor es la auto-eficacia percibida por un deportista, mayor es su resistencia al fracaso, mayor el esfuerzo que emplea para conseguir sus objetivos y, por supuesto, mayor el control que puede ejercer sobre su motivación. En palabras de Bandura, la investigación y la experiencia vienen a demostrar que *"la expectativa de maestría influye en la ejecución"* (1977, p. 194).



Teoría de la autoeficacia de Bandura (1977)

b) **Teoría de la competencia percibida**. Surgida de los trabajos de White (1959) y desarrollada posteriormente por Harter (1978), la teoría de la competencia percibida trata de explicar por qué los individuos se sienten impulsados a llevar a cabo intentos de dominio en diferentes contextos de ejecución. Según esta teoría, el placer intrínseco que genera el éxito y el hecho de sentirse <<competente>> en su entorno llevan al deportista a un

aumento de la intensidad del esfuerzo en la motivación, mientras que el displacer generado por el fracaso y la incompetencia percibida, provocan ansiedad y disminuyen el esfuerzo de ejecución. Ser eficaz en la adaptación a las exigencias del entorno, afrontar con éxito nuevos retos, demostrar a los *otros significativos* (entrenador, padres o compañeros) el grado de destreza y el progreso personal... son algunas de las actuaciones que ayudan a consolidar la sensación de competencia, sensación que, según Dosil (2004), hace que el deportista disfrute y se mantenga en la actividad. Con todo, no podemos olvidar que la percepción de competencia es una sensación subjetiva y tornadiza, una sensación que depende tanto de factores físicos como de factores cognitivos y sociales, una sensación que, al margen de otras consideraciones, acostumbra a variar con la edad.

c) **Teoría de las perspectivas de meta.** Importada del ámbito educativo, la teoría de las perspectivas de meta se puede ubicar entre los enfoques contemporáneos de las teorías motivacionales sobre las metas de logro (Dosil, 2004). En concreto, esta teoría plantea la existencia de dos objetivos fundamentales de logro que reflejan el criterio por el que los atletas juzgan su competencia y por el que, subjetivamente, definen el éxito o el fracaso deportivo: las metas de competitividad y las metas de maestría. Las metas de competitividad, lógicamente, dirigen las conductas de ejecución en circunstancias en las que existe un notable antagonismo y una desmedida comparación social, circunstancias en las que el éxito o el fracaso dependen de la comparación de la habilidad propia con la de los <<*otros relevantes*>>, como es el caso de la competición. Las metas de maestría, en cambio, dirigen la conducta de ejecución en circunstancias en las que demostrar la propia destreza y el dominio de una determinada tarea se convierte una necesidad relevante, circunstancias en las que la percepción de habilidad es auto-referencial y el éxito o el fracaso dependen de la valoración subjetiva de si se actúo con maestría, se aprendió o se mejoró en una tarea.

Por decirlo en forma resumida, cuando la meta propuesta es de maestría, los sujetos juzgan su nivel de capacidad basándose en un proceso de comparación con ellos mismos (grado de aprendizaje y habilidad), mientras que cuando la meta es de competitividad, los sujetos juzgan su nivel de capacidad, si son o no competentes, comparándose con los demás. Aún más, según se desprende de los trabajos de Duda (2001) y Escartí y Brustad (2002), los sujetos orientados a la *maestría* perciben el deporte como una actividad que fortalece la capacidad de cooperación y la responsabilidad social, que incrementa el interés por aprender y por desarrollarse como

persona, por cumplir las reglas, por esforzarse al máximo y por mejorar la salud y las habilidades propias del deporte. Por su parte, los sujetos orientados hacia la competitividad, perciben la actividad deportiva como un sistema de enseñanza para la vida en sociedad, una ayuda para adquirir mayor reconocimiento y estatus social, aumentar la popularidad y conseguir un mayor bienestar económico.

5.4.- EVALUACIÓN DE LA MOTIVACIÓN EN EL DEPORTE

Como cualquier otra variable psicológica que influya en la ejecución deportiva, la motivación debe ser evaluada regularmente a fin de mantener sus niveles entre unos valores aceptables a lo largo del tiempo. Aún más, de las diferentes posibilidades de evaluación, la más aconsejable es aquella en la que el psicólogo del deporte realiza un trabajo sistemático de observación en el lugar mismo en el que se celebran los entrenamientos y/o las competiciones, ya que la observación sistemática *in situ* permite al profesional de la psicología prevenir posibles situaciones de déficit motivacional, intervenir cuando éste déficit se produce y garantizar al deportista unos niveles óptimos de motivación a lo largo de toda la temporada. Recordemos, en este sentido, que la <<evaluación continua>> de la motivación permite detectar de forma inmediata la merma de confianza del deportista en sus posibilidades, la pérdida de interés por la actividad realizada, el desánimo provocado por los resultados adversos y, por supuesto, el agotamiento psicológico (*burnout*).

Por otra parte, también es preciso señalar que a los datos provenientes de la observación *in situ* debe añadirse, como un ingrediente más en el proceso de evaluación de la motivación, toda la información directa que, sobre sus pensamientos, sentimientos, actitudes, estados de ánimo, etc., proporcionan los propios deportistas, los entrenadores y demás personas relevantes del contexto deportivo. A tal efecto, Dosil (2004) recomienda encarecidamente la utilización de la entrevista psicológica, una valiosa herramienta que permite recoger información detallada sobre la historia personal del deportista (relaciones familiares, estudios, trabajo, hábitos, salud, etc.) y sobre su historial deportivo (antecedentes, rendimiento, lesiones, logros, etc.), incluyendo datos referentes a la conducta motora, fisiológica y cognitiva que tiene lugar antes, durante y después de la ejecución, a las sensaciones subjetivas asociadas con las buenas y malas actuaciones, a las relaciones interpersonales, a los objetivos fijados, y a cualquier otro factor que se considere relevante en la evaluación de la motivación.

Sin embargo, hay veces que ni la entrevista más exhaustiva ni la observación más sistemática son suficientes para conseguir toda la información necesaria para evaluar correctamente el grado de motivación de un deportista. Es entonces cuando se recurre a la utilización de dos instrumentos que han demostrado su validez y su eficacia en la investigación: las escalas y los cuestionarios, dos instrumentos que pueden constituir una alternativa eficaz a horas de observación cuando no se dispone de tiempo o no es posible la observación directa. Escartí y Cervelló (1994), advirtiendo que cada escala y cada cuestionario acostumbra a tener un planteamiento teórico en el que encuentra sentido y se sustenta, describen cinco de los más importantes en *Psicología del Deporte*:

- **Escala de Orientación hacia el Logro** (*Achievement Orientation Inventory, AOI*) de Ewin (1981). Esta escala mide la orientación hacia la habilidad deportiva (deseo de mantener la sensación de poseer la habilidad necesaria para realizar una actividad), hacia la tarea (evalúa la disposición del deportista para centrarse en la realización, más que en el resultado) y hacia la aprobación social (mide la necesidad de aprobación social de los deportistas).

- **Escala de Orientación hacia la Competición** (*Competitive Orientation Inventory, COI*) de Vealey (1986). Esta escala mide la orientación a la ejecución (la meta del deportista es realizar correctamente el procedimiento) y la orientación a los resultados (la meta del deportista se centra en el resultado).

- **Cuestionario de Orientación en el Deporte** *(Sport Orientation Questionnaire, SOQ)* de Gill y Deeter (1988). Es un cuestionario que mide la competitividad (deseo de conseguir el éxito en el deporte mediante el trabajo y el dominio de habilidades), la orientación al triunfo (deseo de ganar en la competición) y la orientación a la meta (deseo de conseguir metas personales en el deporte).

- **Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea** *(Task and Ego Orientationin Sport Questionnaire, TEOSQ)* de Duda y Nicholls (1989). Este cuestionario mide la orientación hacia la tarea (hacia la competencia con los otros) y la orientación hacia el ego (hacia la auto-superación, sin compararse con los otros significativos).

- **Cuestionario de Percepción del Éxito** *(Perception of Success Questionnaire, POSQ)* de Roberts y Balagué (1989). Es un cuestionario que

mide la competencia (deportistas que asocian el éxito a ser mejores que los demás) y la maestría (deportistas que asocian el éxito con la mejoría a nivel personal). Hace unos años, Roberts, Treasure y Balagué (1998) realizaron una revisión exhaustiva de este cuestionario.

Por suerte, y aunque algunas de estas herramientas (el TEOSQ y el POSQ) se han traducido y adaptado a la población española (Balaguer, 2003), cada vez son más las escalas y cuestionarios de motivación que se elaboran en nuestro país. Un buen ejemplo de este necesario y laborioso trabajo de investigación es el *Cuestionario de motivaciones de inicio, mantenimiento, cambio y abandono de la actividad deportiva* –MIMCA-, de Marrero, Martín-Albo y Núñez (1999), un cuestionario que, además de abrir nuevas líneas de investigación orientadas a la identificación y medición de los motivos que animan a los deportistas a la iniciación, el mantenimiento o el abandono de la actividad deportiva, nos permite elaborar <<perfiles motivacionales>> que atienden a variables tan relevantes como el sexo, la edad, el tipo de deporte y el tiempo de dedicación a la práctica deportiva.

Asimismo, un aspecto importante que debería ser tenido en cuenta en la construcción de escalas y cuestionarios de motivación es el de la especificidad situacional, una especificidad que, lógicamente, exige la creación de instrumentos de evaluación rigurosos y exactos para cada modalidad deportiva y para cada actividad física. No hay que olvidar que si los condicionantes de cada actividad deportiva son distintos, los motivos que están relacionados con la práctica, la orientación, el mantenimiento y el abandono de dicha actividad también son diferentes. Por eso, cuanto mayor sea el conocimiento de la modalidad deportiva en cuestión y de las situaciones que en ella se suceden, mejor podremos comprender los elementos que pueden estar afectando a la motivación de los deportistas que la practican.

5.5.- MOTIVOS DE PARTICIPACIÓN Y ABANDONO EN EL DEPORTE

Decíamos al comenzar este capítulo que la motivación viene a ser como el *motor* que permite al deportista *"seguir adelante"*, *"sacar fuerzas de flaqueza"* y hacer frente a las múltiples exigencias de la actividad deportiva. Pues bien, decimos ahora que los <<motivos>> hacen referencia a la disposición del deportista, a su determinación, o si se prefiere, a aquellas razones que le impulsan a practicar una determinada modalidad deportiva y mantenerse en ella, razones que, por lo demás, tienden a ser estables.

No hay duda de que si alguien decide iniciar un largo período de trabajo para prepararse, ejercitarse y destacar en un determinado deporte, es porque tiene algún motivo importante, alguna razón de peso, para hacerlo. ¿Por qué si no un ciclista iba a entrenar seis o, incluso, siete días a la semana durante meses para preparar una de las grandes pruebas de la temporada? ¿Por qué si no un corredor de maratón iba a recorrer alrededor de trescientos kilómetros por semana para preparar una determinada competición? ¿Por qué si no un nadador iba a dedicar dos o tres horas diarias a bracear en la piscina para estar en buena forma? Conocer, pues, los motivos que impulsan a una persona a participar y mantenerse en la práctica deportiva es de suma importancia para comprender muchos de sus comportamientos y muchas de sus reacciones emocionales, tanto en los entrenamientos como en la competición.

En general, para que una persona comience a practicar una determinada actividad física y se mantenga en ella, hace falta que esta actividad resulte interesante o sirva para satisfacer alguna necesidad personal, ya que, en caso contrario, es muy probable que el sujeto se desilusione, comience a aburrirse y piense seriamente en abandonar. De hecho, al hacer un resumen valorativo de los estudios clásicos sobre los motivos de participación de los jóvenes en la actividad física y el deporte (Skubic, 1956; Alderman y Wood, 1976, Alderman, 1980; Gill, Gross y Huddleston, 1983; Gould y Horn, 1984; etc.), nos encontramos con que la mayoría de los deportistas encuestados citan el divertimiento, el incremento de las destrezas y el estar en forma como los motivos fundamentales que justifican su participación en el deporte y, aunque existen pequeñas diferencias entre sexos y edades, las razones intrínsecas (distraerse, disfrutar, mejorar las propias destrezas, etc.) aventajan con creces a las razones sociales (estar con los amigos, hacer nuevas amistades, etc.) y a las razones extrínsecas (competir, ganar premios, agradar a otros, etc.).

Así pues, aunque los motivos que animan a una persona a practicar una determinada actividad física pueden ser variopintos, lo cierto es que si la práctica de esa actividad no proporciona experiencias positivas de aprendizaje, no reporta reconocimiento social o no resulta gratificante, pronto se convierte en una inoportuna diligencia cuando no en una penosa obligación. Baste recordar, en este sentido, los trabajos realizados por sociólogo valenciano García Ferrando (2001) sobre la participación de la población española en actividades físicas y deportivas, trabajos que, auspiciados por el Consejo superior de deportes (CSD), han permitido elaborar una lista con los principales motivos que podrían decidir a los neófitos a comprometerse y perseverar en la práctica deportiva. A saber:

Motivos	2000 (%)	1995 (%)	1990 (%)	1985 (%)	1980 (%)
Hacer ejercicio físico	58	52	58	65	58
Divertirse y pasar el tiempo	44	44	46	52	51
El placer inherente a la práctica deportiva	34	37	40	53	47
Mantener y/o mejorar la salud	27	26	-	-	-
Estar con los amigos	24	21	28	28	25
Mantener la línea	13	14	15	28	15
Evadirse de lo rutinario	8	10	8	14	14
El placer de competir	4	4	4	7	-
Otros motivos	2	3	4	5	2

Fuente: García Ferrando (2001)

Con todo, el entorno deportivo ha de ser capaz de propiciar oportunidades suficientes para que los deportistas puedan satisfacer cumplidamente las razones por las que se inician, se aplican y perseveran en el deporte. Los padres, por ejemplo, deben mostrar en todo momento su apoyo, su interés y su implicación en la actividad deportiva que desarrollan sus hijos, aplaudiendo el esfuerzo realizado en el desempeño de la tarea y relativizando la importancia de los resultados. Los entrenadores, por su parte, deben procurar que las actividades realizadas en los entrenamientos no sólo se correspondan con la edad y el nivel de destreza de los deportistas, sino que, además, sean provechosas, variadas y entretenidas. Los coordinadores deportivos, por último, han de garantizar que los deportistas tengan unas interacciones positivas con los técnicos, directivos, entrenadores y compañeros de club, unas interacciones basadas en la igualdad de oportunidades, el espíritu deportivo y el código del juego limpio para el deporte. Si esto se hace así, si el entorno deportivo se esfuerza en conseguir que la práctica deportiva sea intrínsecamente motivante, estaremos dando un paso muy importante para reducir la elevada cifra de abandonos que, año tras año, se registra en nuestro país.

En cuanto a los motivos de abandono de la actividad deportiva, vale decir que uno de los primeros trabajos sobre el tema fue realizado por el psicólogo canadiense Terry Orlick a principios de la década de los setenta. En este trabajo, Orlick (1974) resaltaba que la mayoría de los deportistas que admitían que no iban a seguir practicando deporte la próxima temporada mencionaban alguna experiencia poco placentera relacionada con su práctica deportiva para justificar tal decisión: la falta de tiempo libre para realizar otras actividades, un

entrenador demasiado severo, la excesiva insistencia en la victoria, la ausencia de diversión..., una circunstancia que le llevo a cuestionar seriamente la estructura organizativa del deporte infantil y juvenil. En su opinión, los adultos que organizan y llevan a cabo los programas deportivos para niños ensalzan demasiado la importancia de la victoria, lo cual acarrea muchas veces una serie de demandas, tanto físicas como psicológicas, que a los niños les resultan excesivas y les obligan a abandonar.

Este tabajo de Orlick, junto con el que un año después realizó con Botterill (1975), permitió documentar que las razones para abandonar la práctica deportiva variaban enormemente según la edad de los deportistas y en menor medida según el sexo de los mismos. Los niños menores de diez años, por ejemplo, citaban la merma del tiempo disponible para jugar y el aburrimiento como los motivos más relevantes del abandono deportivo, mientras que los mayores de diez años señalaban la falta de tiempo y el conflicto de intereses como razón principal. Las chicas, por su parte, evalúan "el divertirse" y "hacer nuevas amistades" mucho más que los chicos y, en cambio, conceden menos importancia a los aspectos competitivos y de reto propios de cada deporte.

Así las cosas, y pese a no confirmarse totalmente los resultados obtenidos por Orlick en posteriores investigaciones (Sapp y Haubenstricker, 1978; Gould, Feltz, Horn y Weiss, 1982; Fry, McClements y Sefton, 1981; Pooley, 1980), lo cierto es que el estrés competitivo, producido tanto por el campeonato como por los entrenadores, *"es algo muy real que puede producir un número importante de abandonos"* (Cruz, 1997, p. 158). De hecho, la presión e insistencia en la victoria es uno de los motivos más esgrimidos por los deportistas para justificar la finalización de su compromiso explícito con una determinada especialidad deportiva, una presión que se hace más evidente e incómoda a medida que el participante va incrementando su edad y su nivel de destreza. Y esto es así hasta tal punto que, según Pooley (1980), mientras que el estrés competitivo pasa por ser el motivo principal que justifica el 25% de los abandonos en los jugadores de menos de doce años, este porcentaje aumenta hasta el 38% en el grupo de doce a quince años.

En cualquier caso, a partir de los resultados de los trabajos revisados, podemos sacar cuatro conclusiones generales:

a) El conflicto de intereses con otras actividades o con otros deportes es el motivo de abandono más frecuentemente citado en los estudios.

b) Bastantes deportistas, sin embargo, abandonan la práctica deportiva por una serie de factores negativos que están bajo el control de los entrenadores y de los organizadores de las competiciones: estrés, suplencia prolongada, entrenamientos aburridos, marginación...

c) Faltan estudios longitudinales que presten atención a los motivos de participación y abandono en función de variables contextuales y personales.

d) Se constata la existencia de problemas metodológicos relacionados con la utilización de cuestionarios de autoevaluación cerrados, ya que, como apunta Brustad (1993), tales instrumentos únicamente ofrecen descripciones superficiales, haciéndose necesaria la utilización de herramientas complementarias como las entrevistas y los cuestionarios abiertos para lograr una mayor comprensión de los puntos de vista de los jóvenes y la resolución que adoptan en su itinerario deportivo (Puig, 1992).

Sin embargo, a pesar de su incuestionable equidad, estas conclusiones no pueden considerarse como definitivas y deben ser de alguna forma matizadas. En primer lugar, la afirmación de que el conflicto de intereses con otras actividades o con otros deportes es el motivo principal del abandono deportivo, aun siendo descriptivamente cierta, no da explicación alguna sobre las razones por las cuales el deportista encontró más interesantes las otras actividades, comprobándose muchas veces que este conflicto de intereses es más una consecuencia de problemas relacionados con la motivación que una causa explicativa del abandono.

En segundo lugar, pensamos que antes de hacer cualquier valoración sobre la elevada cifra de abandonos en la actividad física y el deporte, hay que averiguar si los datos estadísticos en cuestión se refieren a una determinada especialidad, a una competición concreta o a toda la práctica deportiva, una información que nos ayudará a comprender mejor los puntos de vista de los atletas respecto a su itinerario deportivo. Como apunta Dosil (2004), es conveniente aclarar la diferencia entre el abandono específico del deporte (abandonar la practica de un determinado deporte) y el abandono general del campo (abandonar cualquier tipo de actividad deportiva), ya que, *grosso modo*, se puede considerar el abandono deportivo como un continuo que va desde los que se retiran de un deporte particular, pero pasan a practicar otro deporte o el mismo deporte con distinta intensidad, hasta aquellos que se retiran definitivamente del deporte.

Por último, coincidimos con autores como Roberts (1986), Weinderg y Gould (1996) y Cruz (1997) en que, a largo plazo, la percepción de habilidad personal de un deportista –edificada a partir de la información que, sobre sus progresos y sus fiascos, reciben de las personas significativas de su entorno- constituirá una de las variables fundamentales para continuar practicando un determinado deporte o para abandonarlo.

PRINCIPALES MOTIVOS DE ABANDONO DE LA PRÁCTICA DEPORTIVA		
Orlick	(1974)	• Énfasis competitivo del deporte – 67% • Conflicto de intereses - 31% • Lesiones – 2%
Sapp y Haubenstricker	(1978)	• Actividades más interesantes – 64% • Jugar poco, lesiones o entrenador - 15% • Otras - 21%
Pooley	(1980)	• Conflicto de intereses – 54% • Énfasis competitivo - 25% • Problemas de comunicación - 13%
Fry McClements Sefton	(1981)	• Conflicto con otras actividades – 31% • Falta de destrezas - 15% • Entrenador / horarios - 24%
Gould Feltz, Horn Weiss	(1982)	• Conflicto de intereses – 64% (aprox.) • Falta de diversión - 20% (aprox.) • Presión competitiva - 15% (aprox.)

Fuente: Cruz (1997)

Por eso, siempre que sea posible, los adultos implicados en la organización de las actividades y competiciones deportivas han de propiciar que los jóvenes participen en actividades intrínsecamente motivantes y que se diviertan en los entrenamientos. Además, para que la experiencia deportiva resulte agradable, han de procurar que los objetivos propuestos y las destrezas que se practiquen se adapten al nivel de los participantes y, en cualquier caso, que en dichos objetivos el énfasis esté en la ejecución técnica o táctica y no en los resultados.

5.6.- INTERVENCIÓN EN LOS DÉFICITS DE MOTIVACIÓN

La prevención de los posibles déficits de motivación y el mantenimiento de la misma en unos niveles óptimos es uno de los principales retos a los que han de enfrentarse en la actualidad entrenadores, monitores, profesores y psicólogos del deporte. De hecho, son numerosos los estudios que demuestran que la motivación, de hallarse presente, es la mejor garantía de que el atleta va a mantenerse fiel a su disciplina deportiva y va a hacer todo lo posible por alcanzar las metas propuestas, una razón de peso por la cual los profesionales de la educación física y el deporte "*deberán procurar unas condiciones ambientales y sociales propicias para que no se produzcan <<altibajos>> motivacionales, donde la propia actividad adquiera un carácter de estabilidad, resultando agradable y motivante para los practicantes*" (Dosil, 2004, p. 148). Además, no hay que olvidar que tener una motivación adecuada no sólo disminuye el nivel de ansiedad e incrementa la confianza del deportista en sus posibilidades, sino que también acrecienta el disfrute y la satisfacción personal.

En efecto, cuando una persona comienza a practicar una determinada actividad físico-deportiva, los elogios, los refuerzos y las recompensas externas resultan imprescindibles para *"perseverar"* y *"seguir adelante"*, sin embargo, a medida que el sujeto se siente más cómodo y más diestro en la ejecución de la tarea, la motivación intrínseca parece ganar en importancia, convirtiéndose en poco tiempo en un factor determinante para que el deportista continúe desarrollando la actividad elegida. Por ello, hay que procurar que los deportistas que entrenan a diario y compiten se diviertan realizando estas actividades; como entrenadores, planificando sesiones creativas, variadas y entretenidas, recompensando el esfuerzo más que el resultado y elogiando los progresos personales; como psicólogos, mostrando la enorme importancia del constructo <<divertimento deportivo>> a los entrenadores y, en la medida de lo posible, enseñando a los deportistas el lado divertido de la actividad. Si así lo hacemos, el clima motivacional que ha de generarse en torno a la práctica deportiva será lo suficientemente ventajoso, positivo y consistente como para garantizar la total y definitiva <<adhesión>> del deportista.

Ahora bien, en cuanto al trabajo específicamente orientado al control de la motivación y a la prevención de sus posibles déficits, hay que decir que, lamentablemente, no suele incluirse en la planificación de la temporada, por lo que los niveles de esta compleja variable en los deportistas pueden fluctuar –y de hecho fluctúan- en función de las circunstancias y ocurrencias que se suceden a lo largo de la misma. Precisamente, uno de los principales problemas con los que se encuentra el psicólogo del deporte cuando intenta controlar y

mantener la motivación en unos niveles óptimos es la versatilidad de esta variable psicológica, una versatilidad que, sin duda alguna, depende de las circunstancias ambientales, de las experiencias previas del deportista y del estado anímico en que se encuentre.

J. M. Buceta (1999), en sus *Apuntes del Máster Universitario y Especialista Universitario de Psicología de la Actividad Física y del Deporte* de la UNED, alude a este hecho y, proponiendo algunas estrategias concretas de abordaje, identifica cinco de los principales factores que pueden originar estos déficits de motivación:

a) **La falta o pérdida de interés por la actividad**. En general, se considera que el deportista presenta un déficit de motivación relacionado con la falta de interés cuando el esfuerzo físico y mental que realiza en el desarrollo de la actividad es inferior al que realmente podría hacer para optimizar su rendimiento. Normalmente, este déficit tiene mucho que ver con el elevado nivel de exigencia que conlleva la práctica deportiva, con la obtención de resultados poco favorables y con la dificultad para alcanzar los objetivos fijados, amén de la falta de tiempo, las inoportunas lesiones y la incompatibilidad con la realización de otras actividades relevantes. Por eso mismo, apunta Buceta, el trabajo del psicólogo deportivo ha de centrarse preferentemente en el establecimiento de objetivos y en la utilización de modelos a imitar. Unos objetivos que, lógicamente, habrán de ser de resultado -lo bastante difíciles como para suponer un reto para el deportista pero lo bastante realistas para que éste los pueda alcanzar- y unos modelos a imitar tan cercanos y sugerentes como para que el sujeto se sienta identificado con ellos.

b) **La falta de autoconfianza**. La falta o la pérdida de confianza del deportista en sus propios recursos propicia un déficit de motivación que, aun siendo diferente al descrito en el apartado anterior, también repercute de forma negativa en su rendimiento. En este caso, el deportista sí que tiene interés por la actividad que realiza, lo que sucede es que no confía lo suficiente en sus posibilidades como para afrontar de forma exitosa las múltiples exigencias que conlleva la práctica deportiva. Por decirlo de otro modo, hay deportistas que tienen muy poca confianza en sus posibilidades pero que demuestran un elevado interés por el deporte que han elegido practicar. Por eso mismo, el asesoramiento y la ayuda psicológica resultan fundamentales en casos como este, ya que en el ámbito del deporte, como en la vida, el creer en uno mismo es la mejor garantía para superar los obstáculos y lograr el éxito ambicionado. Así las

cosas, no sería ni lógico ni correcto orientar el trabajo psicológico hacia el incremento del interés del deportista por la actividad, al contrario, dado que el interés ya existe, resulta mucho más conveniente dirigir las estrategias de intervención hacia el fortalecimiento de la debilitada confianza. Desde esta óptica, estrategias psicológicas como el control de pensamientos, el modelado, el establecimiento de objetivos -en este caso de rendimiento- o la visualización pueden ser de gran utilidad a la hora de mejorar la percepción que tiene el deportista respecto a su habilidad para alcanzar el éxito en una determinada tarea (autoconfianza).

c) **El desánimo**. En este caso, el déficit de motivación que presenta el deportista es una consecuencia directa del impacto emocional que ocasionan los resultados adversos y las experiencias negativas en los entrenamientos y la competición. Este déficit motivacional no implica necesariamente una falta de interés por la actividad o una falta de confianza en las propias posibilidades, al contrario, el desánimo hace acto de presencia cuando, a pesar de estar esforzándose al máximo, las cosas no salen como uno desea: los resultados no acompañan, no se logra competir al nivel esperado, el cuerpo no reacciona de forma adecuada al entrenamiento, aparecen las lesiones y no somos capaces de encontrar una solución eficaz. Según Buceta, cuando el deportista es presa del desánimo y la desesperación, hay tres estrategias que han demostrado su efectividad terapéutica: dejar pasar un tiempo, recuperar lo perdido (si todavía es posible) y buscar nuevos incentivos. Ante una <<mala racha>> lo más aconsejable es que el deportista deje pasar un tiempo sin entrenar ni competir, lo que suele tener un efecto positivo sobre la motivación. Asimismo, también es conveniente llevar a cabo un análisis realista de la situación, procurando determinar si todavía es posible recuperar lo que se ha perdido y la mejor forma de hacerlo. Finalmente, si el deportista está tan desanimado que únicamente piensa en abandonar, lo más acertado es tratar de encontrar nuevos alicientes, lo suficientemente interesantes y placenteros como para que la motivación resurja de sus propias cenizas.

d) **El agotamiento psicológico.** El agotamiento psicológico es otro de los factores que los especialistas asocian endémicamente con los défícts de motivación. Generalmente, este estado mental de fatiga coincide con la etapa final de un macro-ciclo deportivo, es decir, el momento en el que el atleta ya ha disputado la mayor parte de las competiciones para las que se había preparado. Suele ser el nefasto resultado de la incertidumbre y de la presión a las que permanentemente está sometido el deportista, tanto en la situación de entrenamiento como en la de competición. La obligación de

obtener unos determinados resultados, los innumerables requerimientos del entrenador, la sempiterna necesidad de superarse, el exceso de viajes, la desmedida competencia… son cuestiones que, poco a poco, van <<cargando la mente>> y agotando al deportista. Por eso, y dado que este estado mental también suele ir acompañado de agotamiento físico, parece un buen momento para aconsejar al deportista el cese temporal de la actividad y el descanso, un descanso que le permita recargar las pilas y vaciar la carga mental negativa. Y si esto no fuera posible, la intervención psicológica ha de orientarse hacia el establecimiento de un programa de entrenamiento psicológico para el control del estrés, un programa que permita al deportista incorporar a su bagaje de recursos estrategias de afrontamiento como: el *biofeedback*, la relajación, la inoculación de estrés, el control de pensamientos, la visualización, la reestructuración cognitiva, etc.

e) **Las alteraciones psicopatológicas.** La presencia de alteraciones psicopatológicas, tengan relación o no con el desarrollo de la actividad deportiva, puede ocasionar, aparte de otros síntomas más graves, un déficit de motivación. En casos como éste, hay que considerar que el problema trasciende los límites de la preparación deportiva y psicológica, recomendando al deportista que se ponga en manos de un psicólogo clínico para que le atienda con el cuidado y la especificidad que requieren tales alteraciones, pues una intervención inadecuada podría tener fatales consecuencias para su salud mental.

5.7.- RESUMEN

Históricamente, la motivación ha sido uno de los procesos psicológicos más estudiados en el ámbito de la actividad física y del deporte. Su notoria importancia en la iniciación, el mantenimiento y el abandono de la práctica deportiva ha convertido este proceso en una de las variables psicológicas más valiosas y útiles en la investigación sobre el tema del rendimiento. De hecho, desde las posiciones más marcadamente mecanicistas hasta las teorías más cognitivistas, pasando por el humanismo, el conductismo o el aprendizaje social, se ha considerado el estudio de la motivación y la prevención de sus posibles déficits como un quehacer preceptivo y prioritario, como un auténtico desafío al que han de saber enfrentarse entrenadores, monitores, profesores de educación física y psicólogos del deporte. La empresa es, sin duda, difícil y comprometida, pero siempre podemos contar con elementos y estrategias que pueden proporcionar cierta estabilidad y servir de base para que la experiencia

deportiva resulte agradable y motivante (clima positivo, diálogo fluido, instalaciones adecuadas, objetivos adaptados al nivel de los participantes, etc.).

Sea como fuere, lo cierto es que diferentes estudios han demostrado que tener una motivación adecuada no sólo aumenta la confianza del deportista en sus posibilidades, sino que también hace disminuir los niveles de ansiedad y facilita la concentración en la tarea, razones que se nos antojan más que suficientes para recomendar un abordaje serio y juicioso de este proceso psicológico a lo largo de toda la temporada deportiva, tanto en las situaciones de entrenamiento como en las de competición. Algunas de las estrategias más utilizadas en el ámbito deportivo para conseguir mantener la motivación en unos niveles satisfactorios son: planificar sesiones de entrenamiento variadas y entretenidas, utilizar *feedback* sobre los progresos personales, recompensar el esfuerzo y los logros del deportista y, en la medida de lo posible, potenciar los constructos "*divertimento*" y "*adhesión*".

En cuanto al control e intervención en los déficits de motivación, vale decir aquí que los profesionales de la Psicología han de ayudar a crear con sus conocimientos y su trabajo unas condiciones ambientales y sociales lo bastante sugestivas y excitantes como para que no se produzcan grandes altibajos en el nivel de motivación, unas condiciones que permitan aprender y ejercitar actividades interesantes, que favorezcan las relaciones interpersonales positivas, que proporcionen cierto grado de satisfacción, en suma, unas condiciones que ayuden a entender e incrementar las conductas de ejecución en el deporte.

EVOLUCIÓN DEL INTERÉS DE LOS ESPAÑOLES POR EL DEPORTE (1975-2000)

Interés por el deporte	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Mucho	18	15	20	23	22	18	18
Bastante	32	33	39	42	41	42	43
Poco	22	27	25	23	25	25	27
Nada	28	22	15	11	12	15	12
No contesta	-	2	1	1	-	-	-
	(2.000)	(4.493)	(2.008)	(4.625)	(4.271)	(5.160)	(8.170)

Fuente: García Ferrando (2005)

5.8.- LECTURAS RECOMENDADAS

- Buceta, J. M. (1999) Variables psicológicas relacionadas con el rendimiento deportivo. *Apuntes del Máster Universitario y Especialista Universitario de Psicología de la Actividad Física y del Deporte.* Madrid: UNED.

- De Diego, S. y Sagredo, C. (1992) *Jugar con ventaja: las claves psicológicas del éxito deportivo.* Madrid: Alianza Editorial.

- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985) *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour.* New York: Plenum Press.

- Escartí, A. y Cervelló, E. (1994) La motivación en el deporte. En I. Balaguer (ed.) *Entrenamiento psicológico en el deporte: principios y aplicaciones.* Valencia: Albatros.

- Maslow, A. H. (1976) *Motivación y personalidad*. Barcelona: Sagitario.

- Roberts, G. C. (1995) *Motivación en el deporte y el ejercicio.* Bilbao: Desclée De Brouwer.

- Woolfolk, A. E. (1996) *Psicología educativa.* México: Prentice-Hall.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adler, A. (1924) *The practise and theory of individual psychology.* New York: Harcourt Brace.

Alderman, R. B. (1980) Strategies for motivating young athletes. En W. F. Straub (ed.) *Sport psychology: an analysis of athlete behavior*, pp. 136-148. New York: Mouvement.

Alderman, R. B. & Wood, N. L. (1976) An analysis of incentive motivation in young Canadian athletes. *Canadian Journal of Applied Sport Sciences, nº 1, pp. 169-176.*

Atkinson, J. W. (1957) Motivational determinants of risk taking behaviour. *Psychological Reiew, nº 64, pp. 359-372.*

Balaguer, I. (2003) Aproximación a la psicología del deporte en la Comunidad Valenciana. *Revista de Psicología General y Aplicada, nº 56 (4), pp. 507-518.*

Bandura, A. (1977) Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review, nº 84, pp. 191-215.*

Bandura, A. (1977b) *Social learning theory*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1986) *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Biddle, S. J., Hanrahan, S. J. & Sellars, C. N. (2001) Attributions: past, present and future. En R. N. Singer, H. A. Hausenblas y C. M. Janelle (eds.) *Handbook of sport psychology.* New York: John Wiley & Sons.

Brustad, R. J. (1993) Youth in sport. Psychological considerations. En R. N. Singer, M. Murphey y L. K. Tennant (eds.) *Handbook of research on sport psychology*, pp 695-717. New Cork: McMillan.

Buceta, J. M. (1999) Variables psicológicas relacionadas con el rendimiento deportivo. *Apuntes del Máster Universitario y Especialista Universitario de Psicología de la Actividad Física y del Deporte.* Madrid: UNED.

Cashmore, E. (2002) *Sport Psychology: the key concepts*. London: Routledge.

Cruz, J. (1997) *Psicología del Deporte.* Madrid: Síntesis.

De Diego, S. y Sagredo, C. (1992) *Jugar con ventaja: las claves psicológicas del éxito deportivo.* Madrid: Alianza Editorial.

Deci, E. L. (1971) Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, nº 18, pp. 105-115.*

Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985) *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour.* New York: Plenum Press.

Dosil, J. (2004) *Psicología de la Actividad física y del Deporte.* Madrid: McGraw Hill.

Dosil, J. y Caracuel, J. C. (2003) Psicología aplicada al deporte. En J. Dosil (ed.) *Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.* Madrid: Síntesis.

Duda, J. L. (1987) Toward a developmental theory of motivation in sport. *Journal of Sport Psychology, nº 9. pp. 130-145.*

Duda, J. L. (2001) Goals perspectives research in sport: pushing the boundaries and clarifying some misunderstandings. En G. C. Roberts (ed.) *Advances in motivation in sport and exercise.* Champaign, Ill.: Human Kinetics.

Duda, J. L. & Nicholls, J. G. (1989) Relationship between task and ego orientation and the perceived purpose of sport among high school athletes. *Journal of Sport & Exercise Psychology, nº 11, pp. 318-335.*

Dweck, C. S. (1986) Motivational processes affecting learning. *American Psychologist, nº 41, pp. 1040-1048.*

Escartí, A. y Cervelló, E. (1994) La motivación en el deporte. En I. Balaguer (ed.) *Entrenamiento psicológico en el deporte: principios y aplicaciones.* Valencia: Albatros.

Escartí, A. y Brustad, R. (2002) Estudio de la motivación deportiva desde la perspectiva de la teoría de metas. En J. Dosil (ed.) *Psicología y rendimiento deportivo.* Ourense: Gersam.

Ewin, M. E. (1981) Achievement orientations and sport behavior of males and females. *Unpublished doctoral dissertation. Champaign: University of Illinois.*

Fry, D. A., McClements, J. D. & Sefton, J.M. (1981) *A report participation in the Saskatoon Hockey Association.* Canada: SASK Sport.

García Ferrando, M. (2001) *Los españoles y el deporte: prácticas y comportamientos en la última década del siglo XX.* Madrid: CDS-MEC.

García Ferrando, M. (2005) *Las encuestas sobre los hábitos deportivos de los españoles.* Madrid: CDS-MEC.

Gill, D. L. (1986) *Psychological dynamics of sport.* Champaign, Il: Human Kinetics.

Gill, D. L. & Deeter, T. E. (1988) Development of the Sport Orientation Questionnaire. *Research Quarterly for Exercise and Sport, nº 59, pp. 191-202.*

Gill, D. L., Gross, J. B. & Huddleston, S. (1983) Participation motivation in youth sports. *International Journal of Sport Psychology, nº 4, pp. 1-14.*

Godin, G. & Shephard, R. J. (1986) Importance of type of attitude to the study of exercise behavior. *Psychological Reports, nº 58 (3), pp. 991-1000.*

Gould, D., Feltz, D., Horn, T. & Weiss, M. (1982) Reasons for discontinuing involvement in competitive youth swimming. *Journal of Sport Behavior,* nº 5, pp. 155-165.

Gould, D. & Horn, T. (1984) Participation motivation in young athletes. En J. M. Silva y R. S. Weinberg (eds.) *Psychological foundations of sport, pp. 359-370.* Champaign: Human Kinetics.

Guallar, A. y Balaguer, I. (1994) Percepción e interpretación del éxito y del fracaso. En I. Balaguer (ed.) *Entrenamiento psicológico en el deporte: principios y aplicaciones.* Valencia: Albatros.

Gutiérrez, M. (2000) Actividad física, estilos de vida y calidad de vida. *Revista de Educación Física, nº 77.*

Harter, S. (1978) Effectance motivation reconsidered. *Human development, nº 21, pp. 34-64.*

Harter, S. (1980) A model of intrinsic motivation in children: Individual differences and developmental change. En W. A. Collins (ed.) *Minnesota Symposium in Child Psychology, Vol. 14.* Hillsdale: Erlbaum.

Heider, F. (1958) *The psychology of interpersonal relations.* New York: John Wiley & Sons.

Klint, K. A. & Weiss, M. R. (1986) Dropping in a Dropping-out: participation motives of current and former youth gymnasts. *Canadian Journal of Applied Sport Sciences, nº 11, pp. 106-114.*

Krane, V., Greenleaf, C. A. & Snow, J. (1997) Reaching for gold and the price of glory: A motivational case study of an elite gymnast. *The Sport Psychologist, nº 11, pp. 53-71.*

Locke, E. A. *et al.*, (1981) Goal setting and task performance: 1969-1980. *Psychological Bulletin, nº 90, pp. 125-152.*

Lorenzo, J. (1996) *El entrenamiento psicológico en los deportes.* Madrid: Biblioteca Nueva.

Lorenzo, J. (1997) *Psicología del deporte.* Madrid: Biblioteca Nueva.

Maehr, M. L. & Nichols, J. G. (1980) Culture and achievement motivation: A second look. En N. Warren 8ed.) *Studies in cross-cultural psychology, pp. 221-267.* New York: Academic Press.

Marrero, G., Martín-Albo, J. y Núñez, J. L. (1999) *Motivos, motivación y deporte.* Salamanca: Tesitex.

Maslow, A. H. (1976) *Motivación y personalidad*. Barcelona: Sagitario.

McClelland, D. C. (1961) *The achievement society*. New York: Free Press.

Mento, A. J., Steel, R. P. & Karren, R. J. (1987) A meta-analytic study of the effects of goal-setting on task performance: 1966-1984. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, nº 39, pp. 52-83.*

Murray, H. (1938) *Explorations in personality.* New York: Oxford University Press.

Nichols, J. G. (1981) *Striving to demonstrate and develop ability: A theory of achievement motivation.* Unpublished manuscript. West Lafayette: Purdue University.

Orlick, T. D. (1973) Children´s sport: a revolution is coming. *Canadian Association for Health, Physical Education and Recreation Journal, January/February, pp. 12-14.*

Orlick, T. D. (1974) The athletic drop-out: a high price for inefficiency. *Canadian Association for Health, Physical Education and Recreation Journal, November/December, pp. 21-27.*

Orlick, T. D. & Botterill, C. (1975) *Every kid can win.* Chicago: Nelson-Hall.

Pooley, J. C. (1980) Drop outs. *Coaching Review, nº 3, pp. 36-38.*

Puig, N. (1992) Itineraris esportius de la població juvenil. Una aproximació sociològica. En Actas VII Jornades de Psicología de l´Activitat Física i de l´Ésport, pp. 11-35. Barcelona: ACPE.

Roberts, G.C. (1982) Achievement and motivation in sport. En R. Terjung (ed.) *Exercise and Sport Science Review: Vol. 10*. Philadelphia: Franklin Institute Press.

Roberts, G. C. (1986) Actividad física competitiva para niños: consideraciones de la psicología del deporte. En *Actas I Congreso Nacional de Psicología de la Actividad Física y del Deporte*, pp. 48-62. Barcelona: ACPE Direcció General de l´Esport.

Roberts, G. C. (1995) *Motivación en el deporte y el ejercicio.* Bilbao: Desclée De Brouwer.

Roberts, G. C. & Balagué, G. (1989) The development of a Social Cognitive Scale of Motivation. *VII World Congress in Sport Psychology.* Singapore.

Roberts, G. C., Treasure, D. C. & Balagué, G. (1998) Achievement goals in sport: the development and validation of the Perception of Success Questionnaire. *Journal of Sport Science, nº 16, pp. 337-347.*

Robertson, I. (1981) Children´s perceived satisfactions and stresses in sport. *Australian Conference on Health, Physical Education and Recreation.* Adelaide, Australia.

Rotter, J. B. (1966) Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs, nº 80, pp. -28.*

Sage, G. H. (1997) *Introduction to motor behavior: A neuropsychological approach.* Reading: Addison-Wesley

Sapp, M & Haubenstricker, J. (1978) Motivation for joining and reasons for not continuing in youth sports programs in Michigan. Comunicación presentada a la conferencia de la AAHPER, Kansas.

Skubic, E. (1956) Studies of Little and Middle League Baseball. *Research Quarterly, nº 26, pp. 97-110.*

Tolman, E. C. (1932) *Purposive behavior in animals and men.* New York: Century.

Valdés, H. (1998) *Personalidad y deporte.* Barcelona: Inde.

Vallerand, R. J. (1997) Toward a hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation. En M. P. Zanna (ed.) *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press.

Vallerand, R. J. & Perrault (1999) Intrinsic and extrinsic motivation in sport: toward a Hierarchical Model. En R. Lidor y M. Bar-Eli (eds.) *Sport psychology: linking theory and practice.* Morgantown: FIT.

Vallerand, R. J. & Rousseau, F. L. (2001) Intrinsic and extrinsic motivation in sport and exercise: a review using the Hierarchical Model of Intrinsic and Extrinsic Motivation. En R. N. Singer, H. A. Hausenblas y C. M. Janelle (eds.) *Handbook of sport psychology.* New York: John Wiley & Sons.

Vallerand, R. J. & Thill, E. E. (1993) Introduction to the concept of motivation. En R. J. Vallerand y E. E. Thill (eds.) *Problems in motor control.* New York: North Holland.

Vealey, R. S. (1986) Conceptualization of sport-confidence and competitive orientation. Preliminary investigation and instrument development. *Journal of Sport Psychology, nº 8, pp. 221-246.*

Weinberg, R. S. & Gould, D. (1996) *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico.* Barcelona: Ariel.

Weinberg, R. S. & Jackson, A. (1979) Competition of extrinsic rewards: effect on intrinsic motivation of attribution. *Research Quarterly, nº 50, pp. 494-502.*

Weinberg, R. S. & Ragan, J. (1979) Effects of competition, success/failure and sex on intrinsic motivation. *Research Quarterly, nº 50, pp. 503-510.*

Weiner, B. (1972) *Theories of motivation: from mechanics to cognition.* Chicago: Markham.

Weiner, B. (1979) A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology, nº 71, pp. 3-25.*

White, R. W. (1959) Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, nº 66, pp. 297-333.*

Woolfolk, A. E. (1996) *Psicología educativa.* México: Prentice-Hall.